DAS DEMOSKOPISCHE INTERVIEW ALS ENTSCHEIDUNGSPROZESS

HERMANN SAND

1972

Druck- und Verlagsanstalt

Werner Blasaditsch · 89 Augsburg · Theodor-Heuss-Platz 3 · Telefon (0821) 25563

Printed in Germany

DAS DEMOSKOPISCHE INTERVIEW ALS ENTSCHEIDUNGSPROZESS

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung des Doktorgrades
der Philosophischen Fakultät
der Ludwig-Maximilians-Universität zu München

vorgelegt von
Dipl.-Psych. Hermann Sand
aus München

München 1972

UNIV.
LEIDEN
BIBL.

Referent: Prof. Dr. A. Mayer

Korreferent: Prof. Dr. E. Noelle-Neumann

Tag der mündlichen Prüfung: 20. Dezember 1972

Diese Arbeit wäre nicht zustande gekommen ohne die großzügige Unterstützung von Frau Prof. Dr. Noelle-Neumann, Allensbach, Herrn Dr. Ring, Allensbach, Herrn Tacke, Bielefeld, und Herrn Tennstädt, Allensbach. Ihnen allen gilt mein aufrichtiger Dank.
Mein besonderer Dank gilt Herrn Prof. Mayer, München, der die Möglichkeit der Fertigstellung dieser Arbeit als Dissertation gab und Herrn Dr. von Rosenstiel, Augsburg, dessen Beratung mir eine wesentliche Hilfe war.

G L I E D E R U N G

		Seite
1.	EINFÜHRUNG	1
2.	DEFINITION	3
2.1.	Entscheidung	3
2.1.1.	Definition der Entscheidung	3
2.1.2.	Phänomenologie der Entscheidung	6
2.1.2.1.	Allgemeine Phänomenologie der Entscheidung	6
2.1.2.2.	Differentielle Phänomenologie der Entscheidung	8
2.1.3.	Definition der Entscheidungstheorie	10
2.2.	Demoskopisches Interview	11
2.2.1.	Vorbemerkungen	11
2.2.2.	Definition des demoskopischen Interviews	17
2.2.3.	Gütekriterien des demoskopischen Interviews	19
2.2.3.1.	Validität	21
2.2.3.2.	Objektivität	22
2.2.3.3.	Standardisierbarkeit	23
2.2.3.4.	Konstanz	23
2.2.3.5.	Intensitätsgrad	24
2.2.4.	Meinung - Meinungsforschung	27
2.3.	Restkategorie	29
2.3.1.	Definition der Restkategorie	29
2.3.2.	Phänomenologie der Restkategorie	34
2.3.2.1.	Allgemeine Phänomenologie der Restkategorie	34
2.3.2.2.	Differentielle Phänomenologie der Restkategorie	34

		Seite
3.	FRÜHERE ARBEITEN	40
3.1.	Methodische Situation der Forschung über die Reaktion auf multivalente Situationen	40
3.1.1.	Methodische Hauptrichtungen der Forschung über die Reaktion auf multivalente Situationen	40
3.1.2.	Darstellung früherer Arbeiten über die Reaktion auf multivalente Situationen in Tabellenform	44
3.2.	Methodische Situation der Forschung über die Restkategorie im demoskopischen Interview	76
3.2.1.	Inhaltliche Hauptrichtungen der Forschung über die Restkategorie im demoskopischen Interview	76
3.2.2.	Darstellung früherer Arbeiten über die Restkategorie im demoskopischen Interview	78
3.2.2.1.	Zeisel: Bedeutung der Weiß-Nicht-Antworten	78
3.2.2.2.	Hofstätter: Aktualitätsmaß	80
3.2.2.3.	Barron: Unbestimmte Antworten	83
3.2.2.4.	Berth: Indifferente Antworten als Klippe	84
3.2.2.5.	Spiegel: Meinungsverteilung	85
3.2.2.6.	Grimm: Legitimation der "non-response-rate"	87
3.2.2.7.	Leverkus-Brüning: Die Meinungslosen	88
3.2.2.8.	Sand: Kritik der Meinungslosen	91
3.2.2.9.	Laupheimer: Forschung der Institute	93
3.2.2.10.	Gayer: Kritik an der Demoskopie	95
3.2.2.11.	Richter: Strategie schriftlicher Massenbefragungen	97
4.	THESEN DER ENTSCHEIDUNGSTHEORIEN	98

		Seite
5.	METHODISCHES VORGEHEN	103
5.1.	Sekundäranalyse	103
5.2.	Analyseverfahren	106
5.2.1.	Korrelationsanalyse	106
5.2.2.	Segmentation	108
5.2.3.	Split-ballot-Experiment	108
5.3.	Erhebungsverfahren	110
5.3.1.	Frage	110
5.3.1.1.	Selbsteinschätzung	111
5.3.1.2.	Psychodiagnostische Verfahren	112
5.3.1.2.1.	Persönlichkeitsfragebogen	113
5.3.1.2.2.	Intelligenz-Test	114
5.3.1.2.3.	Rorschach-Test	116
5.3.1.2.4.	Baum-Test	119
5.3.2.	Beobachtung	120
5.4.	Darstellung der Ergebnisse	121
5.4.1.	Die sprachliche Kommunikationskette	121
5.4.2.	Die demoskopische Kommunikationskette	124
5.4.2.1.	Expedient	126
5.4.2.2.	Perzipient	127
5.4.2.3.	Kommuniqué	128
5.4.2.4.	Medium	129
5.4.2.5.	Situation	129
5.4.2.6.	Metakommunikation	130
5.4.2.7.	Effekt	130

		Seite
6.	ERGEBNISSE	131
6.1.	Expedient	131
6.1.1.	Bezeichnung der Restkategorie	133
6.1.2.	Verhalten	134
6.1.2.1.	Interviewverhalten	134
6.1.2.1.1.	Fragestellung	134
6.1.2.1.1.1.	Direktheit der Fragestellung	134
6.1.2.1.1.2.	Formulierung der Frage	140
6.1.2.1.1.3.	Nachfrage	147
6.1.2.1.1.4.	Länge der Frage	158
6.1.2.1.1.5.	Aufforderung zur Nicht-Entscheidung	159
6.1.2.1.2.	Antwortvorgabe	162
6.1.2.1.2.1.	Keine Antwortvorgabe/volle Antwortvorgabe	162
6.1.2.1.2.2.	Keine Antwortvorgabe/Vorgabe in Listenform	165
6.1.2.1.2.3.	Teilweise Antwortvorgabe/volle Antwortvorgabe	167
6.1.2.1.2.4.	Verschieden viele Antwortvorgaben für die Nicht-Entscheidung	170
6.1.2.1.3.	Wiederholung des Interviews	172
6.1.2.2.	Politisches Verhalten (Parteipräferenz)	177
6.1.3.	Auswahl des Perzipienten	178
6.1.4.	Exkurs: Fälscher	183
6.2.	Perzipient	186
6.2.1.	Höhe der Restkategorie	186
6.2.1.1.	Exkurs: Potentielle Verteilung der Restkategorie	193
6.2.2.	Demografische Merkmale	196
6.2.2.1.	Geschlecht	196
6.2.2.2.	Alter	205
6.2.2.3.	Wohnort	208

		Seite
6.2.2.3.1.	Wohnortgröße	208
6.2.2.3.2.	Regionale Gebiete	212
6.2.2.3.3.	Flüchtling	214
6.2.2.4.	Familienstand	215
6.2.2.5.	Konfession	216
6.2.3.	Soziale Merkmale	217
6.2.3.1.	Soziale Schicht	217
6.2.3.2.	Schul-Bildung	226
6.2.3.3.	Beruf	233
6.2.4.	Ökonomische Merkmale (Einkommen)	238
6.2.5.	Verhaltensmerkmale	239
6.2.5.1.	Interviewverhalten	239
6.2.5.2.	Verschiedene Tätigkeiten	242
6.2.5.3.	Politisches Verhalten	245
6.2.5.3.1.	Wahlverhalten	245
6.2.5.3.2.	Parteipräferenz	247
6.2.5.3.3.	Gewerkschaft	249
6.2.5.3.4.	Exkurs: Wahlprognosen	251
6.2.5.3.5.	Exkurs: Wechselwähler	254
6.2.5.4.	Media-/Informationsverhalten	257
6.2.5.5.	Berufstätigkeit	262
6.2.5.6.	Kleidung	264
6.2.6.	Typologische Merkmale	266
6.2.6.1.	Konstitutionstypologische Merkmale	266
6.2.6.2.	Einstellungstypologische Merkmale	271
6.2.7.	Persönlichkeitsmerkmale	274
6.2.7.1.	Verschiedene Persönlichkeitsmerkmale	274
6.2.7.1.1.	Einschätzung	274
6.2.7.1.2.	Testverfahren	280
6.2.7.1.2.1.	Baum-Test	280
6.2.7.1.2.2.	Rorschach-Test	287
6.2.7.1.2.3.	Lieblingsfarben	293
6.2.7.2.	"Aufbau" der Persönlichkeitsmerkmale	295
6.2.7.2.1.	Merkmale des Lebensgrundes	295
6.2.7.2.1.1.	Vitalität	295
6.2.7.2.1.2.	Reaktionsalter	296

		Seite
6.2.7.2.2.	Merkmale des endothymen Grundes (Sicherheitsstreben)	299
6.2.7.2.3.	Merkmale des personellen Oberbaus	301
6.2.7.2.3.1.	Intelligenz	301
6.2.7.2.3.2.	Bildung	302
6.2.7.2.3.3.	Wissen, Informiertheit	303
6.2.7.2.3.4.	Selbstdisziplin	307
6.2.7.2.3.5.	Rigidität	309
6.2.7.3.	Merkmale einer Funktionsstörung	311
6.2.7.3.1.	Neurose-Syndrom	311
6.2.7.3.2.	Psychosomatisches Syndrom	313
6.2.8.	Abhängigkeit der Determinanten voneinander	314
6.3.	Kommuniqué	318
6.4.	Medium	328
6.4.1.	Mündliche/schriftliche Befragung	328
6.4.2.	Face-to-face/telefonische Befragung	331
6.5.	Situation	336
6.5.1.	Länge/Dauer des Gesamtinterviews	336
6.5.2.	Wochentag	338
6.5.3.	Zeitlicher Bezugspunkt	340
6.5.4.	Trend	342

		Seite
7.	ZUSAMMENFASSUNG DER ERGEBNISSE	350
7.1.	Expedient	351
7.2.	Perzipient	352
7.3.	Kommuniqué	354
7.4.	Medium	354
7.5.	Situation	355
7.6.	Theorie der Entscheidung im demoskopischen Interview	356
8.	ANTWORT AUF DIE THESEN DER ENTSCHEIDUNGSTHEORIEN	359
9.	ANHANG	362
9.1.	Erläuterungen zu den Tabellen	362
9.2.	Angaben zu den durchführenden Instituten und durchgeführten Untersuchungen	363
9.3.	Literatur	387

TABELLEN

		Seite
1.	Bezeichnungen für die Restkategorie bei verschiedenen Marktforschungsinstituten	30
2.	Methodische Hauptrichtungen der Forschung über Reaktionen auf multivalente Situationen	40
3.	Experimentelle Untersuchungen zum Problem der Reaktionen auf multivalente Situationen	45
4.	Mögliche Determinanten für die Höhe der Restkategorie im demoskopischen Interview	76
5.	Abhängigkeit der Höhe und Bezeichnung der Restkategorie vom Interviewer	133
6.	Direkte und indirekte Fragestellung	135
7.	Direkte und indirekte Fragestellung	136
8.	Direkte und indirekte Fragestellung	137
9.	Direkte und indirekte Fragestellung	138
10.	Verbale indirekte und indirekte Bildfrage	139
11.	Vertauschte Alternativen	141
12.	Vertauschte Alternativen	142
13.	Vertauschte Alternativen	143
14.	Verschieden stark ausformulierte Alternativen	144
15.	Austausch ähnlicher Begriffe	146
16.	Nachfrage bei der Restkategorie	147
17.	Nachfrage bei der Restkategorie	149
18.	Nachfrage bei allen Kategorien außer bei der Kategorie KEIN URTEIL	150
19.	Nachfrage bei den Entscheidungs-Kategorien	151
20.	Nachfrage bei verschiedenen Antwortkategorien	152
21.	Nachfrage bei der Restkategorie	154
22.	Länge der Frage	158
23.	Aufforderung zur Entscheidungsverweigerung	160
24.	Keine Antwortvorgabe/volle Antwortvorgabe	163

	Seite
25. Keine Antwortvorgabe/Vorgabe in Listenform	165
26. Keine Antwortvorgabe/Vorgabe in Listenform	165
27. Keine Antwortvorgabe/Vorgabe in Listenform	166
28. Teilweise Antwortvorgabe/volle Antwortvorgabe	167
29. Teilweise Antwortvorgabe/volle Antwortvorgabe	168
30. Verschieden viele Antwortvorgaben für die Nicht-Entscheidung	170
31. Wiederholung des Interviews	172
32. Wiederholung des Interviews	174
33. Wiederholung des Interviews	175
34. Wiederholung des Interviews	176
35. Politisches Verhalten (Parteipräferenz)	177
36. Auswahlverfahren	180
37. Fälscher	184
38. Häufigkeit der Restkategorie	188
39. Häufigkeit der Restkategorie bei gleichem Sachgebiet	189
40. Häufigkeit der Restkategorie bei verschiedenem Sachgebiet	190
41. Häufigkeit der Restkategorie bei gleichem Sachgebiet	190
42. Häufigkeit der Restkategorie bei verschiedenem Sachgebiet	191
43. Vier-Felder-Korrelation	194
44. Geschlecht	196
45. Geschlecht	197
46. Geschlecht	197
47. Geschlecht	198
48. Geschlecht	198
49. Geschlecht	199
50. Geschlecht	200
51. Geschlecht	200

	Seite
52. Geschlecht	201
53. Geschlecht nach Themenbereichen	202
54. Geschlechtsspezifische Fragestellung	202
55. Geschlecht nach Schulbildung	204
56. Alter	205
57. Alter	206
58. Alter	207
59. Wohnortgröße	209
60. Wohnortgröße	210
61. Wohnortgröße	211
62. Regionale Gebiete	212
63. Regionale Gebiete	213
64. Flüchtling	214
65. Familienstand	215
66. Konfession	216
67. Soziale Schicht	217
68. Soziale Schicht	218
69. Soziale Schicht	219
70. Schulbildung	226
71. Schulbildung	227
72. Schulnote in Deutsch	229
73. Schulnote in Rechnen	229
74. Schulbildung	230
75. Schulbildung	231
76. Schulbildung nach Themenbereichen	232
77. Beruf	233
78. Beruf	234
79. Beruf	235
80. Beruf	236
81. Einkommen	238
82. Bereitwilligkeit zum Interview	239
83. Kontakt	240

	Seite
84. Sympathie	241
85. Verschiedene Tätigkeiten	243
86. Wahlverhalten	245
87. Wahlverhalten	246
88. Parteipräferenz	247
89. Parteipräferenz	248
90. Gewerkschaftsmitgliedschaft	250
91. Umfragen zu den Bundestagswahlen	252
92. Wechselwähler	254
93. Zeitungslesen	257
94. Radiohören	258
95. Fernsehen	258
96. Kinobesuch	259
97. Vorangegangene Information	261
98. Berufstätigkeit	263
99. Berufstätigkeit	263
100. Kleidung	265
101. Konstitutionstypologie	267
102. Konstitutionstypologie	268
103. Konstitutionstypologie	270
104. Einstellungstypologie	271
105. Einstellungstypologie	272
106. Eigenschaften (Selbsteinschätzung)	275
107. heiter - ernst	277
108. klar - verworren	278
109. aufgeschlossen - verschlossen	279
110. sicher - unsicher	279
111. Baumtest	280
112. Baumtest	284
113. Rorschachtest	287
114. Lieblingsfarben	293
115. Vitalität	295

	Seite
116. Streben nach politischer Sicherheit	299
117. Intelligenz	301
118. Wissen, Informiertheit	303
119. Wissen, Informiertheit	306
120. Selbstdisziplin	307
121. Rigidität	309
122. Neurose-Syndrom	311
123. Psychosomatisches Syndrom	313
124. Segmentation der Restkategorie	315
125. Segmentation: Demografische Gruppen, nach der Höhe ihres Anteils an der Restkategorie geordnet	317
126. Themenkreis	321
127. Themenkreis	322
128. Themenkreis	322
129. Themenkreis	323
130. Themenkreis	324
131. Themenkreis	325
132. Themenkreis	326
133. Mündliche/schriftliche Befragung	329
134. Mündliche/schriftliche Befragung	329
135. Face-to-face-/telefonische Befragung	331
136. Face-to-face-/telefonische Befragung	332
137. Face-to-face-/telefonische Befragung	333
138. Objektive Länge des Interviews	336
139. Subjektive Dauer des Interviews	337
140. Wochentag des Interviews	338
141. Zeitlicher Bezugspunkt	340
142. Zeitlicher Bezugspunkt	341
143. Zeitlicher Bezugspunkt	341
144. Trend	344
145. Trend	344

	Seite
146. Trend	345
147. Trend	346
148. Trend	347
149. Trend	347
150. Trend	348

A B B I L D U N G E N

Seite

1. Das Verhältnis zwischen Häufigkeit und Intensität von Einstellungen 25

2. Bildtafel "Figurenauswahl" des I-S-T 115

3. Bildtafel III des Rorschach-Tests 118

4. Modell der einfachsten sprachlichen Kommunikationskette 123

5. Modell der demoskopischen Kommunikationskette 125

6. Bildungsausdruck und Reaktionsalter 297

1. EINFÜHRUNG

Die Möglichkeit des Sich-Entscheidens und das Bewußtsein davon, kann als persönlichkeitsbestimmendes Merkmal des Menschen angesehen werden. Von einer richtigen oder falschen Entscheidung hängt sein Wohl und Wehe, hängen seine wesentlichen Lebensinhalte ab. Man braucht dabei nicht nur an die großen Entscheidungen, wie Berufswahl oder Heirat zu denken.

Um so erstaunlicher ist es, daß sich die wissenschaftliche Psychologie erst seit diesem Jahrhundert diesem Bereich zuwendet. Anstöße gibt es bereits aus anderen Wissenschaften: So aus der Existenzphilosophie (Heidegger, Jaspers, Sartre), der theologischen Dogmatik (Althaus, Barth, Reisner), der Strafrechtslehre (Welzel, Maurach, Undeutsch), der Kulturphilosophie (Ernst Jünger, Graf Krockow, Parsons) und der Psychosomatischen Medizin (Jores, Frankl, von Gebsattel), um nur einige aufzuzählen (Thomae 1960).

Warum die Psychologie als die Lehre vom Verhalten des Menschen relativ spät diesen Bereich untersucht hat, mag einen kultursoziologischen Grund haben: "Im Gegensatz zu feudalistisch-absolutistischen Gesellschaftsformen gelten in der formalen Demokratie sämtliche Mitglieder als Träger von Meinungen und Entscheidungen" (Lenz 1955, S. 334). Nur wenn a l l e Mitglieder eines Staatswesens, also alle Menschen, Entscheidungsträger sind, handelt es sich um ein allgemein-menschliches Problem und muß damit zum Gegenstand einer Wissenschaft vom Menschen werden. Nur dann kann es als sinnvoll gelten, das Verhalten des Menschen in multivalenten Situationen einer systematischen Untersuchung zugänglich zu machen.
Die Komplexität des Themas mag ein weiteres dazu beigetragen haben, die Entscheidung erst relativ spät in einen wissenschaftlichen Forschungsbereich einzubeziehen: Jede Entscheidung ist anders motiviert, da sie von der gesamten Bewußtseinslage eines Menschen abhängt, die sich von Sekunde zu Sekunde ändert und bei jedem Menschen verschieden ist. Um allgemeine Gemeinsamkeiten zu erkennen, die eine Verhaltensvorhersage erlauben würden, muß man wohl ein Stadium durchschreiten, wie die Charakterologie jenes der Typologien.

Ein weiterer Grund liegt in der Unzulänglichkeit der Methoden: Es gibt kaum eine simulierbare Entscheidungs-Situation im Labor, bei der man nicht fragen könnte, ob

es sich um "echte" Entscheidung gehandelt habe. Damit werden die Labor-Ergebnisse fragwürdig in ihrer allgemeinen Gültigkeit. Andererseits fehlen bei den "echten" Entscheidungen die externen Beobachter, mit deren Hilfe es gelingen könnte, auf allgemeine Strukturen zu schließen. So wundert es nicht, daß auf diesem Forschungsgebiet die Selbstbeobachtung eine große Rolle spielt. Fremdbeobachtungen und Experimente können nur Mosaiksteinchen sammeln. Welches Bild uns diese Mosaiksteinchen einmal zeichnen werden, das wissen wir noch nicht. Viele erwarten die "entscheidenden" Einsichten erst von der künftigen Forschung, "das gilt nicht zuletzt für einige Autoren, die in den Prophetien der statistisch orientierten Entscheidungstheoretiker einen Anlaß sehen, die phänomenologische Forschung an dem Problem der Entscheidung für immer einzustellen" (Thomae 1960, S. 12).

Zum jetzigen Stand der Forschung muß, um deren Generalisierbarkeit nicht zu überziehen, festgehalten werden, daß sich ihre Ergebnisse zum Teil widersprechen. "Die mit Recht von vielen Autoren kritisierte Künstlichkeit der Versuchsanordnungen, die einerseits zu Monotoniewirkungen führt (Slovic, Lichtenstein und Edwards, 1965), andererseits aber hohe Anforderungen an Konzentration und Rechenfähigkeit der Versuchsperson stellt, kann ferner als ein wichtiger Grund dafür angesehen werden, daß bei Variationen und Wiederholungen von Experimenten an verschiedenen (meist studentischen) Populationen unterschiedliche Ergebnisse berichtet werden" (Neuberger 1970, S. 34).

Da bei vorliegender Arbeit ähnliche Einschränkungen zu machen sind, kann der Anspruch kein hoher sein: Zu der Fülle phänomenologischer, experimenteller und theoretischer Arbeiten soll eine weitere gestellt werden, welche die Einflußfaktoren in einer Situation zu erhellen sucht, in der die Entscheidung im Mittelpunkt steht: In der Situation des demoskopischen Interviews.

2. DEFINITION

2.1. Entscheidung

2.1.1. Definition der Entscheidung

Die verschiedenen Autoren definieren den Begriff "Entscheidung" in unterschiedlicher Weise. Im Deutschen liegen einige Begriffe sprachlich sehr nahe: Der Große Duden verweist bei Stichwort "entscheiden" auf "wählen":

"Entscheiden" wird bestimmt als "nach längerem Prüfen oder Vergleichen, nach kurzem Besinnen den Entschluß fassen, eine bestimmte Person, Sache oder Möglichkeit aus einer Anzahl gleichartiger, unter denen man die Wahl hat, herauszugreifen, für seine Zwecke auszuersehen; betont im Unterschied zu 'wählen' mehr den Beschluß als die Handlung" (Grebe 1964, S. 715).

"Wählen" wird bestimmt als "von mehreren, zur Wahl oder Auswahl stehenden Personen, Sachen, Möglichkeiten o.ä. eine bestimmte nehmen, für seine Zwecke ausersehen, weil die Wünsche, Vorstellungen oder Ansprüche, die man hinsichtlich ihrer Eignung oder Beschaffenheit hat (in höherem Maß als die übrigen) befriedigt" (Grebe 1964, S. 715)

Wenden wir uns den psychologischen Definitionen zu:

Definition der Entscheidung 1:

> Landmann 1952, S. 301:
> Ausgehend vom gewöhnlichen Sprachgebrauch setzt die Anwendung des Begriffes "Entscheidung" voraus, daß "mehrere Möglichkeiten des Verhaltens in Sicht seien, für deren jede etwas spricht".

Definition der Entscheidung 2:

> Keller 1954, S. 103:
> "Gemeinhin denkt man beim Begriff der Entscheidung an eine Wahl zwischen mehreren Möglichkeiten. Allein gerade das macht nicht ihr eigentliches Wesen aus. Dieses liegt nicht in der Tatsache mehrerer Möglichkeiten, sondern darin, daß überhaupt eine Möglichkeit ergriffen wird. Auch das

ist ein 'Wählen', aber nicht im Sinne eines 'Wählens zwischen', sondern im Sinne des 'Erwählens von'. Darum kann durchaus auch da von Entscheidung die Rede sein, wo keine 'Wahl' in gemein üblichem Sinne stattfindet und kein Schwanken zwischen verschiedenen Möglichkeiten vorausgeht; also auch da, wo z.B. nur eine einzige Anziehung überhaupt möglich ist oder eine bestimmte Möglichkeit sich so sehr von selbst aufdrängt, daß die Setzung sie sogleich und ohne Schwanken ergreift."

Definition der Entscheidung 3:

Thomae 196o, S. 18:
"Entscheidung ist offenbar eine der Formen, in welcher der Mensch auf eine multivalente, d.h. also mehrere Möglichkeiten enthaltende und in mehrfacher Richtung auffordernde Situation reagiert."
"Entscheidung sei eine Form des Reagierens auf einen Konflikt, wenn wir unter diesem Begriff das 'gleichzeitige Bestehen oder Anlaufen von mindestens zwei Verhaltenstendenzen' (Hofstätter 1957, S. 182) verstehen."

Thomae 196o, S. 9o:
"Die Ausdrücke 'Wahl', 'Konfliktlösung', 'Entscheidung', 'Entschluß', wie sie sowohl in der wissenschaftlichen Literatur wie in der Umgangssprache promiskue gebraucht werden, beziehen sich auf verschiedene psychologische Sachverhalte. Gemeinsam ist ihnen lediglich das Merkmal, daß sie Reaktionen auf eine mehrdeutige Situation umschreiben. Eine eingehende psychologische Analyse ergibt, daß solche Reaktionen auf multivalente Situationen in vier Hauptformen auftreten:

1) als sukzessive Ambitendenz, d.h. als Geschehen, das peripher, mit einer gewissen Autonomie der alternierenden Valenzen und ihres jeweils vorhandenen Potentials abläuft -

2) als Überformung, d.h. als immer deutlicher werdende Tangierung und Einschaltung einer prospektiven, sichernden und möglichst weitgehend an den Gegebenheiten und Erfordernissen der Gesamtsituation orientierten Region;

3) als impulsive Regulation, d.h. als immer stärker ausgeprägtes Gefälle des Geschehens in Richtung auf die Befriedigung teilorientierter, oft in bezug auf die Gesamtsituation "blinder" Bedürfnisse;

4) als Entscheidung, d.h. als Erlebnis eines Konfliktes zwischen existentiell bedeutsamen Zukunftsausrichtungen, der nur durch eine propulsive Weiterentwicklung des Kerns der Persönlichkeit beendet werden kann."

2.1.2. Phänomenologie der Entscheidung

2.1.2.1. Allgemeine Phänomenologie der Entscheidung

Thomae analysierte sieben Protokolle seiner (weiter unten beschriebenen) Untersuchungsreihe und gelangte zu folgenden "Gemeinsamen Merkmalen der Reaktion auf multivalente Situationen":

"1. Sie beziehen sich auf ein Verhalten der Erzähler, also auf ein 'ich' ...

2. sie beziehen sich auf ein künftiges Verhalten der Erzähler,

3. sie beziehen sich auf ein 'ungeklärtes' Verhalten bzw. auf das Verhalten in einer ungeklärten Situation,

4. sie beziehen sich auf Versuche zur Klärung der Situation"

(Thomae 196o, S. 51).

Die "Hauptformen auf multivalente Situationen" faßte er unter folgenden Kapitelüberschriften zusammen:

"1. Dezentrierte Reaktionen (Sukzessive Ambitendenzen),

2. Vom 'prospektivem Ich' geführte Reaktionen (Überformunger

3. Impulsive oder 'es'-zentrierte Regulationen,

4. 'Kerne-zentrierte' Reaktionen (Entscheidungen)"

(Thomae 196o, S 79 f.).

"Bei dem Vergleich von Schilderungen der Ausgangslage von Ambitendenz, impulsiver Reaktion, Überformung und Entscheidung stellt sich die Ausgangssituation in der zuletzt genannten Reaktionsform als unverwechselbar dar. Der spezifische Forderungscharakter der Ausgangslage in der Entscheidung hebt sich ab von dem Alternieren der Aufforderungscharaktere von Teilaspekten der Situation, wie er für die Ambitendenz charakteristisch ist. Er unterscheidet sich von der in der impulsiven Reaktion gegebenen Zentrierung auf die Beachtung des Aufforderungscharakters eines Aspekts der Situation, durch die die übrigen Aspekte nur als mehr oder minder hell - aber für die Dauer des Vorherrschens dieser Reaktionsform vergeblich - aufleuchtende Warnsignale vernehmbar werden. Der Forderungscharakter der Situation, wie er ein Entscheidungsgeschehen einleitet, hebt sich schließlich ab von der Ausgangslage in der Überformung. Auch hier findet im Grunde schon zu Beginn des Geschehens

eine Zentrierung der Beachtung und der Figur-Hintergrund-Gliederung statt - und zwar um eine Antriebs- oder Motivgruppe, welche dem prospektiven Ich sehr nahe ist.

In der Entscheidung steht am Anfang dagegen die Konfrontation mit zwei gleich bedeutsamen, von der ganzen Persönlichkeit akzeptierten und mit ihr integrierten Regungen, eine Konfrontation mit bestimmten Möglichkeiten der Zukunft der ganzen Persönlichkeit, die jedoch nicht so sehr ein Gefühl der Macht und der Souveränität, sondern ein solches des Betroffenseins, der Störung und Belastung hervorrufen.

Anders ausgedrückt: Die Störung des Zukunftsbezugs, wie er in allen Reaktionen auf multivalente Situationen gegeben ist, stellt im Falle der Ambitendenz das Ergebnis der fluktuierenden Valenz bestimmter Teilaspekte der gegenwärtigen Situation und ihrer unmittelbar angrenzenden Zukunftsbereiche dar. Im Falle der Überformung geht sie hervor aus einer drohenden Störung der Dominanz des 'Ich'-adäquaten, sozial angepaßten Verhaltens, wie es vom 'prospektiven Ich' auf möglichst weite Sicht hin zu garantieren versucht wird, durch eine augenblicksbezogene, affektive, 'Es'-nahe Gerichtetheit. Im Falle der impulsiven Regulation ist im Grunde nur vorübergehend und peripher eine Störung des Bezugs einer sehr stark affektiv betonten, 'Es'-nahen Gerichtetheit zur Zukunft durch die Warnsignale oder Vorhaltungen prospektiv orientierter Persönlichkeitsbereiche vorhanden.

Im Falle der Entscheidung dagegen findet sich eine Störung des Zukunftsbezugs schlechthin. Deshalb ist ihre Ausgangslage durch den Charakter der Forderung und Belastung, der Gefährdung und der Sorge bestimmt, nicht durch den des Spiels mit mehreren Möglichkeiten oder den der Hemmung eines an sich feststehenden, einregulierten und an bestimmten Teilaspekten der Situation orientierten Lebensvollzugs".

(Thomae 196o, S. 118/119)

2.1.2.2. Differentielle Phänomenologie der Entscheidung

Klassifizierungen von Entscheidungshandlungen finden sich bei den meisten psychologischen Autoren, die das Verhalten der Person beschreiben und zu erklären versuchen. Neuberger hat sie ausführlich dargestellt (197o, Tab. 1, S. 123 f.).

Im wesentlichen lassen sich die mehr oder weniger unterschiedlichen Systematiken etwa in folgende Stufen gliedern:

" - Erkenntnis der Entscheidungsmöglichkeit oder -notwendigkeit,
- Analyse der Situation, Einholen von Informationen
- Suche nach Handlungsmöglichkeiten
- Bewertung der Handlungsmöglichkeiten entsprechend bestimmter Zielsetzungen,
- Auswahl einer Alternative gemäß einem bestimmten Kriterium (Entscheidung),
- Verwirklichung der Entscheidung und Überprüfung ihrer Konsequenzen (evtl. Neubeginn des Entscheidungsprozesses)" (Neuberger 197o, S. 126).

Von besonderem Interesse erscheint uns die differentielle Phänomenologie der Entscheidung von Thomae, die wir deshalb näher zitieren:

. Die "wägende" Entscheidung:

"Eine weitgehende Verengung des Sinnhintergrundes auf Selbstsicherung und Selbstbehauptung, damit die weitgehende Aufnahme des 'propulsiven' in das 'prospektive' Ich schafft offensichtlich in Verbindung mit einer deutlichen Ausprägung dieser prospektiven Sicherungsthematik, einen hohen Grad von Aktivierung des Informationspotentials und einen nicht allzu überstürzten Ablauf einen Entscheidungstypus, der dem 'vernünftigen Typus' von James sehr nahekommt." (Thomae 196o, S. 163)

. Die "wagende" Entscheidung:

"Eine Kombination von starker Distanzierung eines in Richtung auf Selbstbehauptung oder Selbstverwirklichung spezialisierten Sinnhintergrundes mit einer Aktivierung des Informations- und Reaktionspotentials, die durch die bleibende Ungewißheit und Unüberschaubarkeit der Situation gleichsam nicht mehr zur Ruhe kommt, liegt in einem Entscheidungstypus vor, den man als den 'wagenden' kennzeichnen könnte." (Thomae 196o, S. 163)

. Die "wachsende" Entscheidung:

"Am deutlichsten entfernt vom wägenden Entscheidungstypus ist eine Form von Vorgängen, in denen der allgemeine Sinnhintergrund bei aller Orientierung stets offen und plastisch bleibt und bei denen die Klärung kontinuierlich, sowohl auf bewußter wie auf unbewußter Ebene auftritt. Da das Zeitmaß dabei häufig gelassen oder sogar gedehnt erscheint, darüber hinaus die Einleitung des Entscheidungsgeschehens weniger abrupt als durch innere Reifung die Ansammlung bestimmter Erfahrungen erfolgt, besteht Anlaß, diesen Entscheidungstypus als den 'wachsenden' zu kennzeichnen." (Thomae 1960, S. 164)

. Die "retardierte" Entscheidung:

"Während in der wägenden wie in der wachsenden Entscheidung trotz aller Wendungen und Neubestimmungen eine im großen und ganzen progressive Bewegung zu beobachten ist, stellt hier jede neue Nuance der inneren oder äußeren Situation die ganzen bisherigen Versuche der Neuorientierung wieder in Frage." (Thomae 1960, S. 166)

2.1.3. Definition der Entscheidungstheorie

D i e Entscheidungstheorie gibt es nicht. Hinter diesem Begriff, der seine Ursprünge in den Wirtschaftswissenschaften einschließlich Statistik hat (Edwards 1954), verbergen sich "eine große Zahl divergierender Modelle, Hypothesen, Regeln, Axiomsysteme und Theorien. Was diese Ansätze miteinander verbindet, ist der zum Teil hohe Grad an mathematisch-statistischer Formalisierung und die Annahme, daß allen Ungewißheitssituationen eine einheitliche Struktur zugrunde liegt, die sich mit weniger Grundbegriffen beschreiben läßt" (Neuberger 197o, S. 3).
So findet sich verständlicherweise in der Literatur keine Definition, welche d i e Entscheidungstheorie prägnant beschreibt. Ein Versuch könnte lauten:

> Definition der Entscheidungstheorie:
> Unter einer Entscheidungstheorie versteht man ein (oft mathematisch-statistisch formuliertes) Modell, welches das Verhalten in multivalenten Situationen unter der Annahme zu erklären versucht, daß diesem Verhalten eine einheitliche Struktur zugrunde liegt.

Dabei steht der Entscheidende (decision maker) einer Reihe von Handlungsalternativen (actions) gegenüber, welche jeweils zu verschiedenen Ergebnissen führen. Welches Ergebnis und damit welche Konsequenz eintritt, hängt üblicherweise von Bedingungen ab, die der Entscheidende nicht kontrollieren kann. Das Ergebnis hängt dagegen vom Zustand der Natur (state of nature) ab. "Der Zustand der Natur kann mit unterschiedlicher Sicherheit vorausgesehen werden. In der Regel werden drei mögliche Fälle unterschieden:

- Entscheidung unter Sicherheit (auf eine bestimmte Aktion folgt mit Sicherheit ein bestimmtes Ergebnis)
- Entscheidung unter Risiko (es läßt sich das Eintreten eines bestimmten Zustandes mit angebbarer Wahrscheinlichkeit $(0 \leq p \geq 1)$ vorhersagen)
- Entscheidung unter Ungewißheit (eine bestimmte Wahrscheinlichkeitsangabe ist nicht möglich, weil keinerlei (Beobachtungs-) Daten vorliegen, die eine Wahrscheinlichkeitsschätzung erlaubten)" (Neuberger 197o, S. 3 f.).

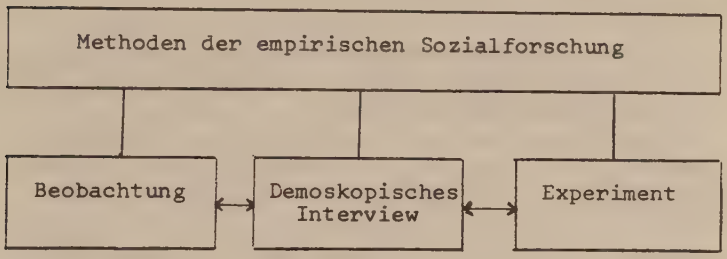
2.2. Demoskopisches Interview

2.2.1. Vorbemerkungen

Wir sehen das demoskopische Interview in einem dreifachen Bezugsrahmen (Sand 197o, S. 2 f.).

Erster Bezugsrahmen: Das demoskopische Interview als Instrument der Sozialforschung:

Üblicherweise werden die Methoden der empirischen Sozialforschung in drei große Bereiche eingeteilt:



Diese Gliederung trifft z.B. René König in der Reihe "Praktische Sozialforschung" (Das INTERVIEW 1952, BEOBACHTUNG und EXPERIMENT in der Sozialforschung 1956).
Offenbar wird eine Wertung von der "einfachen Beobachtung bis zum streng kontrollierten Experiment" (König 1952, S. 27) gesehen. Hofstätter zählt die Umfrageforschung "zu den nützlichsten Techniken der Sozialforschung" (Hofstätter 1959, S. 128). Scheuch glaubt, daß "keine andere Methode ... häufiger verwandt (wird) und wohl kein anderes Verfahren ... mehr zum gegenwärtigen empirischen Wissen der Soziologie beigetragen (hat)" (Scheuch 1962, S. 136). Nach König "wird das Interview" - "wenn es methodischer Kontrolle unterliegt" - "in seinen verschiedenen Formen ... immer der Königsweg der praktischen Sozialforschung bleiben" (König 1952, S. 27).

Diesen "Königsweg" abzustecken, bedarf es einiger Überlegungen. Die Literatur über die Methodologie des demoskopischen Interviews ist inzwischen nicht mehr übersehbar, "doch ist die methodische Bewußt-

heit bei der Anwendung des Interviews ... nur unbefriedigend entwickelt" (Scheuch 1962, S. 136). Der Grund liegt in der äußerlichen Ähnlichkeit zu einem "normalen" Gespräch: Jedermann glaubt, "Experte" zu sein. Grenzt man das einzelne demoskopische Interview mit dem Fragebogen ab, so wird die Nähe zur Beobachtung als auch zum Experiment deutlich. Die sogenannte "Statistik" (Ermittlung von Daten demografischer Art), meist im Anhang eines demoskopischen Interviews, ermittelt auch Beobachtungspunkte (z.B. Geschlecht des Befragten). Wir halten es deshalb für sinnvoll, gewisse Formen der Beobachtung, die im Verlaufe einer Befragung durchgeführt werden, definitorisch vom demoskopischen Interview nicht zu trennen.

Ist also einerseits das demoskopische Interview nicht gänzlich von der Beobachtung zu trennen, so können andererseits mittels des demoskopischen Interviews Experimente durchgeführt werden. In der gegabelten Befragung (split-ballot) sind die klassischen Prinzipien des Experimentes gegeben: Kontrolle, Variierbarkeit und Wiederholbarkeit (soweit bei sozial-wissenschaftlichen Gegenständen überhaupt möglich). "Letztlich ist (das Experiment) ... kein weiteres Untersuchungsverfahren. Vielmehr handelt es sich hier stets um eine besonders angeordnete Kombination mehrerer Beobachtungen oder mehrerer Befragungen ..." (Stroschein 1965, S. 29).

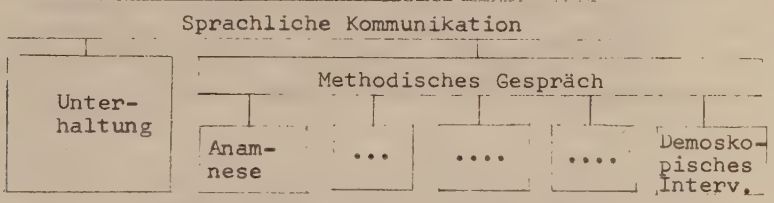
Im Grunde genommen reduziert sich das demoskopische Interview auf das klassische psychologische Reiz-Reaktions-Experiment, wenn auch der Begriff Experiment in diesem Zusammenhang nicht im streng wissenschaftstheoretischen Sinne gebraucht wird. "Ein Kommunikationsvorgang besonderer Art ist die Befragung, die in mehr oder weniger festgelegter Form ein institutionalisiertes Wechselspiel von Frage und Antwort darstellt. Der Interviewer gibt mit seinen Fragen laufend neue Stimuli, die beim Befragten Reaktionen - möglichst in Form von Antworten - hervorlocken sollen " (Leverkus-Brüning 1966, S. 13).

Diagnostiziert wird also im demoskopischen Interview eine Verhaltenseigenschaft in Bezug auf eine Frage und nicht (unmittelbar) in Bezug auf sein tatsächliches Verhalten. "Sehr viele Mißverständnisse des Lebens resultieren aus dem Umstand, daß wir annehmen - ja oft fordern - Menschen würden zu ihren privaten Meinungen 'in Wort und Tat' stehen" (Hofstätter 1959, S. 126). Die Markt- und Meinungs-

forscher haben dieses Problem zum Teil bereits gesehen. Insbesondere die Mediaforschung ist von ihrem ursprünglichen Optimismus weit abgerückt und hat erkannt, noch weit weg davon zu sein, die Wirklichkeit zu erfassen.
Noch eine weitere Konsequenz zieht obige Überlegung nach sich: Es sollte kein Ergebnis von Umfragen ohne den genauen Wortlaut der Frage veröffentlicht werden.

Zweiter Bezugsrahmen: Das demoskopische Interview als besondere Form der sprachlichen Kommunikation:

Das demoskopische Interview ist ein "Gespräch". Wir stellen es damit in den Bezugsrahmen der Kommunikation.



Wie jedes methodische Gespräch in der Sozialforschung ist auch das demoskopische Interview durch seine Zweckgerichtetheit bestimmt. Nach Schraml werden folgende drei Aspekte mit variierender Akzentuierung genannt:

"Das Gespräch als

1. Informationssammlung (information getting interview).
2. Instrument der Persönlichkeits- und Eignungsdiagnostik (assessment and evoluative interview).
3. Mittel der Beeinflussung und Persönlichkeitsveränderung (educational, consulting and therapeutic interview)"

(Schraml 1964, S. 869).

Von diesen drei Aspekten trifft der erste mit Sicherheit auf das demoskopische Interview zu, der dritte mit Sicherheit nicht. Den zweiten - diagnostischen - Aspekt haben wir später ausführlicher zu behandeln.

Innerhalb der verschiedenen Formen des methodischen Gesprächs ist der Standort des demoskopischen Interviews eindeutig bestimmbar. Wir folgen wiederum den Klassifikationskriterien von Schraml (1964, S. 871 f.):

A. Der Gesprächszweck kann der (1) Materialsammlung, (2) Bewerberauslese, (3) Begutachtung und (4) Beratung bzw. Behandlung dienen.

Üblicherweise wird als Definitionskriterium des demoskopischen Interviews der Aspekt der Informationssammlung, Tatsachenermittlung, fact finding in den Mittelpunkt gestellt. Die Datenermittlung kann mittelbar oder unmittelbar, direkt oder indirekt geschehen.
Mittelbar ist sie in dem Sinne, "daß der Befragte als Berichterstatter über Ereignisse verwandt wird, die sich außerhalb der Interview-Situation vollzogen haben, und sie ist unmittelbar, indem die Reaktion des Befragten auf Stimuli beobachtet wird" (Scheuch 1962, S. 138). Direkt ist die Ermittlung, wenn ein Sachverhalt oder eine Meinung ohne Umwege erfragt wird, indirekt, wenn Einstellungen oder Meinungen über projektive Fragestellungen ermittelt werden. Scheuch betont die berufliche Seite des Interview-Vorganges:
"Wie in vielen beruflichen Bereichen bestimmt einer der Partner die Bereiche der Interaktion durch verbale Reize - jedoch bleibt hier dieser Partner rezeptiv in bezug auf die konkreten Inhalte der Kommunikation" (Scheuch 1962, S. 138).
Neben dem beruflichen Aspekt tritt die Einseitigkeit der Beziehung in den Vordergrund.

Als weiteres Merkmal - in Abhebung zu anderen Formen verbaler Kommunikation - ist zu nennen: Der eine Partner, der Interviewer, verzichtet "auf jede Einwirkung nicht nur strafender, sondern auch therapeutischer Art und enthält sich auch ... jeglicher Werturteile"(Scheuch 1962, S. 136). Das ist ein Ideal, das sicher des öfteren nicht eingehalten wird.

B. Der Freiheits- und Gebundenheitsgrad geht den Weg vom (1) standardisierten Interview über das (2) halbstandardisierte zum (3) freien Gespräch.

Üblicherweise definiert man das demoskopische Interview als standardisiertes Gespräch, also ein Gespräch mit vorformulierten Fragen (nicht immer vorformulierten Antworten), die vom Interviewer in gleichem Wortlaut und gleicher Reihenfolge gestellt werden.

C. Die Zahl der Gesprächsteilnehmer läßt bei einem methodischen Gespräch theoretisch drei Situationen zu: (1) Die duale Form (ein Untersucher und ein Proband), (2) die soziale Form (ein Untersucher und mehrere Probanden) und (3) die reziproke Sozialsituation (mehrere Untersucher und ein Proband). Um Vergleichbarkeit der Ergebnisse zu gewährleisten, ist die duale Form beim demoskopischen Interview eine unabdingbare Voraussetzung.

In der dualen Gesprächsform werden üblicherweise hohe Anforderungen an die Persönlichkeit des Interviewers gestellt: Rogers (1942) fordert vom Councelor Objektivität, Selbsterkenntnis und psychologisches Wissen. Diese Anforderungen kann und muß natürlich ein Interviewer bei einer repräsentativen Umfrage nicht erfüllen: Die Vergleichbarkeit der experimentellen Situation reduziert den Einfluß des Interviewers: Die knappe Formel für die Persönlichkeit des Interviewers lautet deshalb: "Der kontaktfähige Pedant" (Noelle 1963, S. 165).

Mit all diesen Einschränkungen erweist sich "das Interview als Instrument der Sozialforschung als eine sehr spezielle, gewissermaßen 'unnatürliche' Art der Kommunikation ..." (Scheuch 1962, S. 136).

Alle Interviewer-Anweisungen verfolgen nur einen Zweck: Damit alle Interviews vergleichbar sind, müssen sie möglichst unter den selben Bedingungen durchgeführt werden, und zwar hin bis zur Wort-Identität. (Es gibt auch die entgegengesetzte Auffassung, die Kinsey vertritt: Nicht Wort-Identität, sondern Bedeutungs-Äquivalenz läßt die Ergebnisse vergleichbar sein!)
Auffallend ist die Tatsache, daß sich aufgrund dieses "Gesprächs" keine dauernde soziale Beziehung ergeben soll. Es ist sogar erwünscht, daß auch vorher keine solche Beziehung bestand. Nur unter diesen Voraussetzungen bleiben die Äußerungen des Partners, des Befragten, ohne jegliche Konsequenzen. Dieses Bewußtsein des Befragten wird als Voraussetzung für eine "offene" Antwort angesehen.

Weiter ist bemerkenswert, daß die Motivationen der Interviewer und der Befragten auseinandergehen: Während der Interviewer den Befragten als Informationsquelle - die im einzelnen (als Merkmalsträger) im Prinzip austauschbar ist, ohne daß dies dem Interviewer immer bewußt ist - betrachtet

(Außenaspekt des Interviewers), mögen beim Interviewten mehr oder weniger persönliche Gesichtspunkte eine Rolle spielen (Innenaspekt des Interviewten).

. Dritter Bezugsrahmen: Das demoskopische Interview als Glied einer Forschungsreihe

Jedes einzelne demoskopische Interview ist austauschbar, muß im Sinne einer objektiven Forschung austauschbar sein, und zwar sowohl der Interviewer als auch der Befragte. Im Prinzip lautet also das Forschungsergebnis gleich, mit welchem Interviewer und mit welchem Befragten man auch immer arbeitet (vorausgesetzt ist eine korrekte Stichprobe). Somit stellt das Interview als Instrument der Sozialforschung ein austauschbares Glied in der Reihe Aufgabenstellung - Interview - Analyse dar:

Der Interviewer tritt dabei "stellvertretend für den Forscher mit einer Vielzahl von Personen in Kontakt, wobei diese ihn nur mit einem vorher festgelegten Teil ihrer Eigenschaften interessieren" (Scheuch 1962, S. 137 Deutlich hervorgehoben wird immer wieder, daß das Interview in dieser Reihe, also der "Interviewer und Befragte ... die schwächsten Glieder in der Kette" sind (Noelle 1963, S. 34). Durch die Austauschbarkeit des Interviewers wird der Forderung nach Unabhängigkeit des Ergebnisses von der Erhebungsperson und demgemäß der Wiederholbarkeit des Ergebnisses am einfachsten und augenfälligsten Rechnung getragen". (Scheuch, 1962, S. 141)
Allerdings muß eine Einschränkung sicher zu Recht gemacht werden: Die Voraussetzung, "daß zumindest eine einheitliche Sprache mit gleichartigem Stimuluscharakter für die Empfänger von Mitteilungen existiert, (wird) ... keineswegs in allen Verhaltensbereichen zureichend erfüllt" (Scheuch 1962, S. 141).

Während "ein individuelles Interview ... ein in sich geschlossenes Ganzes (ist), das für sich mit seinen inneren Zusammenhängen ausgewertet wird ...,(ist) das

einzelne demoskopische Interview dagegen ... das Teilstück einer anderen 'Ganzheit', nämlich einer Umfrage" (Noelle 1963, S. 49). "Die Vergleichbarkeit für alle veranstalteten Interviews ist ... unser Hauptanliegen. Vergleichbarkeit ist eine Grundbedingung" (Noelle 1959). Die Vergleichbarkeit der einzelnen Interviews erfordert eine radikale Trennung der Rolle des Forschers und der Rolle des Interviewers.
Logisch schließt sich die Forderung nach dem durchstrukturierten Fragebogen, dessen Fragen wörtlich und in gleicher Reihenfolge vorgelesen werden, an: "Indem der Interviewer den Fragebogen wirklich benutzt, Frage und Nachfrage vorliest, den im Fragebogen selbst enthaltenen Kurzanweisungen folgt, strukturiert er sein eigenes Verhalten in stets gleicher Weise" (Noelle 1959).

2.2.2. Definition des demoskopischen Interviews

Die verschiedenen Autoren machen sich wenig Mühe, das demoskopische Interview zu definieren, obwohl - wir haben es bereits angedeutet - die Literatur über die Methodik inzwischen stark angestiegen ist. Offenbar glaubt man, keine Verständnisschwierigkeiten zu haben. Unserer eigenen Definition (Def. 7), in der wir die wesentlichen Aspekte der dargestellten Überlegungen einbezogen haben, stellen wir einige Begriffsbestimmungen verschiedener Autoren voran.

Definition des demoskopischen Interviews 1:
Macoby und Macoby 1952, S. 37:

"Der Begriff des Interviews (bezieht sich) auf einen Wortwechsel zwischen Personen, wobei die eine, der Interviewer, aus der bzw. den anderen, den Befragten, Informationen, Meinungsäußerungen oder auch Überzeugungen herauszulocken versucht."

Definition des demoskopischen Interviews 2:
König 1955, S. 245:

"Das Interview (stellt sich) dar als eine gesprächsweise betriebene und einer systematischen Lenkung unterliegende Technik zur Beschaffung von Urmaterial für die Forschung in Soziologie und Sozialwissenschaften."

Definition des demoskopischen Interviews 3:
Bingham 1959, S. 3:

"Das Interview ist eine zweckgerichtete Konversation."

Definition des demoskopischen Interviews 4:
Scheuch 1962, S. 138:

"Unter Interview als Forschungsinstrument sei ... verstanden ein planmäßiges Vorgehen mit wissenschaftlicher Zielsetzung, bei dem die Versuchsperson durch eine Reihe gezielter Fragen oder mitgeteilter Stimuli zu verbaler Interpretation veranlaßt werden soll."

Definition des demoskopischen Interviews 5:
Noelle 1963, S. 32:

"Eine mündliche standardisierte Befragung von Personen, die nach statistischen Prinzipien ausgewählt sind."

Definition des demoskopischen Interviews 6:
Geiger und Heyn 1968, S. 125:

"Das demoskopische Interview ist ein Frage-Antwort-Gespräch zwischen einem Interviewer, der die Frage stellt, und einem Befragten, der darauf antwortet."

Definition des demoskopischen Interviews 7:

Ein demoskopisches Interview ist eine Methode der empirischen Sozialforschung, die den Zweck verfolgt, als Glied einer Forschungsreihe mittels eines standardisierten Frage-Antwort-Gespräches zwischen dem Interviewer und dem statistisch-repräsentativ ausgewählten Interviewten vorher vom Sozialforscher festgelegte Informationen über letzteren zu erhalten.

Betrachtet man die drei gegebenen Aspekte des Interviews in ihrer Beziehung zur Restkategorie, dann läßt sich folgendes festhalten:

- Die Zielsetzung des demoskopischen Interviews als Forschungsinstrument der Sozialforschung ist die Sammlung von Informationen. Daraus "könnte gefolgert werden, daß Befragte, die 'keine Informationen' liefern, unerwünscht seien; tatsächlich ist man in der Praxis der Sozialforschung auch eher bemüht, den Anteil derjenigen ohne Angaben möglichst klein zu halten. Andererseits kann man behaupten, daß auch die 'fehlenden Informationen' Informationen sein können, wenn sie entsprechend interpretiert werden" (Leverkus-Brüning 1966, S. 13).

- Das demoskopische Interview als Kommunikation besonderer Art läßt die Aspekte der Kommunikation, wie sie etwa Meyer-Eppler (1959) beschreibt, anwenden, um daran die Störfaktoren zu analysieren.

- Das demoskopische Interview als Glied einer Forschungsreihe macht es notwendig, die Qualitätskriterien der psychologischen Diagnostik auch auf diesen Forschungsbereich anzuwenden. "Die Frage nach der Anwendung und Interpretation von Befragungsdaten ist fundamental gegeben in der Frage nach ihrer Gültigkeit" (Leverkus-Brüning 1966, S. 14).

  Im folgenden setzen wir uns mit diesem Gedanken auseinander:

2.2.3. Gütekriterien des demoskopischen Interviews

Vorliegende Arbeit kann dann als behavioristisch angesehen werden, wenn man etwa folgende Definition zugrunde legt:
Dem Behaviorismus "liegt die Auffassung, daß aus dem behavior, d.h. dem sichtbaren, feststellbaren Verhalten, Schlüsse auf innere Prozesse (Haltung, attitude) möglich sind, zugrunde.
Wenn also die Reaktionen, Verhaltensweisen in bestimmten, objektiv gegebenen Situationen auftreten, ist durch das behavior der Schluß auf das Innere möglich: das Verhalten ist dann die Antwort auf einen äußeren Reiz"
(Brepohl 1955, S. 43 f.).
Neben der inhaltlichen Eingrenzung, die durch Verwertung vorhandenen Materials gegeben ist, ist die Verallgemeinerung der Ergebnisse auf die Individualpsychologie eingeschränkt:

Im Verlauf eines demoskopischen Interviews können psychodiagnostische Methoden angewandt werden (vergl. Ring 1965, 1967 und 197o). Dennoch ist Ermittlungsziel der demoskopischen Analyse nicht die Beschreibung der Persönlichkeitsstruktur eines Einzelnen, sondern die Betrachtung der Bevölkerung unter dem Gesichtspunkt der prozentualen Häufigkeit bestimmter Merkmale. Die ermittelten Merkmale müssen daher nicht unbedingt in einer bestimmten Persönlichkeit zusammentreffen.
Da wir aber (dennoch) Gruppen d i a g n o s t i k betreiben, müssen die Gütekriterien der psychologischen Diagnostik anwendbar sein.
Cronbach definiert einen Test als "ein systematisches Verfahren zum Vergleich des Verhaltens von zwei oder mehreren Personen" (Cronbach 196o, S. 21). Analog könnte man die demoskopische Analyse als ein systematisches Verfahren zum Vergleich des Verhaltens von zwei oder mehreren Personengruppen definieren. In unserem Fall: der Vergleich zwischen der Personengruppe, die sich im demoskopischen Interview entscheidet und der Personengruppe, die sich im demoskopischen Interview n i c h t entscheidet.

Nach Michel kann der testdiagnostische Prozeß in mehrere Phasen gegliedert werden:

. "Provokation,
. Registrierung,
. Auswertung und
. Interpretation"

(Michel 1964, S. 2o).

Den gleichen Phasen begegnen wir im gruppendiagnostischen Prozeß, den wir Meinungsforschung nennen.

2.2.3.1. Validität

Definition der Validität: Michel 1963, S. 47:

"Validität wird ... definiert als Grad der Genauigkeit, mit dem ein Test das mißt, was er messen soll."

Wir hatten bereits angedeutet, daß zwischen den Angaben der Befragten auf eine Frage, wir nannten die Frage einen Reiz, und den zu ermitteltenden Sachverhalten keine naive, unmittelbare Beziehung stehen muß. Wir können nicht so tun, als ob jede Angabe der Versuchsperson auch dem tatsächlichen Verhalten entspricht oder entsprach. Scheuch hat versucht, einige Sätze über Bedingungen der Gültigkeitsgrade aufzustellen:

". Je geringer die Beziehung einer Frage zu beobachtbarem Verhalten, um so geringer ist die Gültigkeit der Angaben.

. Je weniger man annehmen kann, daß ein Befragter bereits über eine Frage reflektiert hat, um so geringer ist die Gültigkeit.

. Je weniger bewußt dem Befragten der Gegenstand einer Frage ist, je weniger "rational" das Verhalten ist, um so geringer ist die Gültigkeit.

. Je eher der Befragte eine Frage als Bedrohung empfindet, um so geringer ist die Gültigkeit der Antwort (vgl. Kahn 1952, S. 52).

. Unterscheidet man zwischen 1. Tatsachenfragen, 2. Beurteilungsfragen (d.h. solchen, bei denen der Befragte ein bewußt subjektives Urteil abgeben soll), 3. Einstellungsfragen und 4. Meinungsfragen, so ist diese Reihenfolge zugleich die Folge abnehmender Gültigkeit (Kahn 1952, S. 51).

. Je marginaler die Position eines Antwortenden in bezug auf das Thema einer Frage und sogar den Gegenstand einer Befragung, um so geringer ist die Gültigkeit.

. Je marginaler die allgemeine soziale Position eines Befragten, um so geringer ist tendenziell die Gültigkeit der Antworten. Jedoch:

. Ungültigkeit von Antworten bei einzelnen Befragten ist überwiegend punktuell; es besteht nur eine geringe Wahrscheinlichkeit, daß ein Befragter, der bei einem Thema ungültige Antworten gab, auch zu einem anderen Thema ungültig aussagen wird. Nur ein geringer Prozentsatz der Ungültigkeit kann auf konsistent ungültig Antwortende zurückgeführt werden.

> Fragen über gegenwärtige Sachverhalte besitzen eine höhere Gültigkeit als Fragen über Vergangenheit und Zukunft, und Fragen über Vergangenes besitzen - gleicher Zeitabstand zur Gegenwart vorausgesetzt - eine größere Gültigkeit als Fragen über die Zukunft."

(Scheuch 1962, S. 179).

"Als allgemeine Aussagen über die Gültigkeit von Angaben, soweit sie von der Willigkeit des Befragten abhängt", formuliert Scheuch: "Die Gültigkeit der Antwort ist immer dann gefährdet, wenn die an sich vom Befragten gemeinte Information von s e i n e r Vorstellung über die soziale Annehmbarkeit einer Antwort abweicht." (Scheuch 1962, S. 179)

2.2.3.2. Objektivität

Definition der Objektivität: Lienert 1961, S. 13:

"Ein Test ist objektiv, wenn er dasjenige Persönlichkeitsmerkmal, das er mißt, eindeutig mißt, d.h. wenn die Ergebnisse von der Person des Auswerters unabhängig sind."

Die Objektivität des Auswerters ist beim strukturierten Fragebogen gegeben, sie ist nicht ohne weiteres vorhanden bei offenen Fragen, also immer dann, wenn der Antwort-Kategorien-Schlüssel vom Auswerter selbst erstellt wird. So kann z.B. in Grenzfällen die Einordnung einer Antwort in die Kategorie "keine Meinung" durchaus von den Mitarbeitern der Schlüssel-Abteilung eines Instituts abhängen.

Als Objektivität im engeren Sinne und bezogen auf das demoskopische Interview "(muß) der Teststimulus für jeden Vpn die gleiche Bedeutsamkeit haben" (Michel 1965, S. 21). Die Frage darf also nicht von Befragtem zu Befragtem eine andere Zeichenfunktion beinhalten, sie muß von jeder Vpn in gleicher Weise entschlüsselt werden. Diese Feststellung zeigt die Wichtigkeit der Fragebogenerstellung, insbesondere die Notwendigkeit der sogenannten "Probeinterviews", welche den Fragebogen auf seine Verständlichkeit hin prüfen soll. Üblicherweise werden diese Probeinterviews von mehreren Personen durchgeführt, auch von Personen, welche an der Konstruktion des Fragebogens nicht beteiligt waren. Wir werden in unserer Untersuchung darauf hinweisen müssen, daß eine Objektivität im engeren und weiteren Sinne nicht bei allen Meinungsfragen vorausgesetzt werden kann.

2.2.3.3. Standardisierbarkeit

Definition der Standardisierbarkeit: Michel 1963, S. 22:

> Unter Standardisierung oder Kontrollierbarkeit haben wir zu verstehen, "daß allen Pbn ein Test in der genau gleichen Weise gegeben wird."

Es ist aus psychodiagnostischen Experimenten genügend bekannt, daß selbst geringfügige Änderungen die Testresultate beeinflussen können. Im demoskopischen Interview wird dieser Forderung insofern Rechnung getragen, als beim standardisierten Fragebogen der Interviewer angewiesen wird, die Fragen im vorgegebenen Wortlaut vorzulesen. Daß bereits geringfügige Abweichungen vom Wortlaut des Fragebogens, wie z.B. eine Vertauschung der Alternativen bei dichotomischen Fragen, erhebliche Abweichungen der Antworten bewirken können, davon geben die in dieser Arbeit mehrfach zitierten split-ballot-Experimente Auskunft.
Auch Verhaltensweisen, die als "Metakommunikation" beschrieben werden, haben Veränderungen des Verhaltens der Vpn zur Folge.

2.2.3.4. Konstanz

Definition der Konstanz: Stroschein 1965, S. 17:

> "Bleibt ... (ein) Sachverhalt innerhalb (eines) Untersuchungszeitraumes unverändert, so wird von Konstanz gesprochen."
> "(Die) Unbeständigkeit eines objektiven und subjektiven Sachverhaltes innerhalb eines Zeitraumes soll ... als Variabilität definiert werden."

Das Problem der Konstanz und Variabilität von Aussagen und Nicht-Aussagen (die im engeren Sinne Aussagen sind) interessiert uns im Rahmen unserer Arbeit sehr stark. Wir werden allerdings sehen, daß zur Prüfung dieses Sachverhalts Sekundärmaterial kaum zur Verfügung steht. Das Kriterium der Konstanz macht die Interpretation einer Meinungsumfrage vom Zeitraum der Erhebung abhängig. So kann ein äußerer Einfluß während eines Befragungszeitraumes die öffentliche Meinung (in der demoskopischen Definition) in einer Weise ändern, welche die Gesamterhebung nicht mehr repräsentiert. Insbesondere bei Wahlprognosen weisen die Institute immer wieder darauf hin, daß der Prognosewert einer Erhebung wesentlich vom Zeitpunkt der Befragung abhängt. -

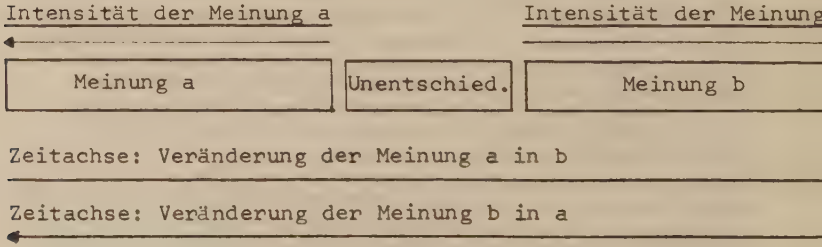
Eine sukzessive Auswertung der Fragebogen nach dem Erhebungsdatum kann einen solchen Meinungsumschwung feststellen. Unseres Wissens ist ein solches Verfahren noch nicht systematisch angewandt worden. Die individualdiagnostische Literatur beschreibt diesen Aspekt der Testtheorie mit dem Begriff der Reliabilität, der aber in diesem Sinne in der Demoskopie kein Gütekriterium darstellt. So gibt es Verfahren, welche davon ausgehen, daß ein Ergebnis nicht reliabel ist, die Trendanalyse und die Panel-Befragung.

2.2.3.5. Intensitätsgrad

Definition des Intensitätsgrades: Stroschein 1965, S. 19:

"Es hat sich gezeigt, daß die zu einem bestimmten Zeitpunkt vorhandenen Meinungen, Absichten, Einstellungen, Wünsche und Motive mehr oder weniger ausgeprägt sein können. Sind derartige subjektive Sachverhalte in der Auskunftsperson tiefer verwurzelt, so wird ... von einem hohen Intensitätsgrad gesprochen.
Dagegen soll das nur vage Vorhandensein eines subjektiven Sachverhaltes mit dem Begriff 'niederer Intensitätsgrad' gekennzeichnet werden!"

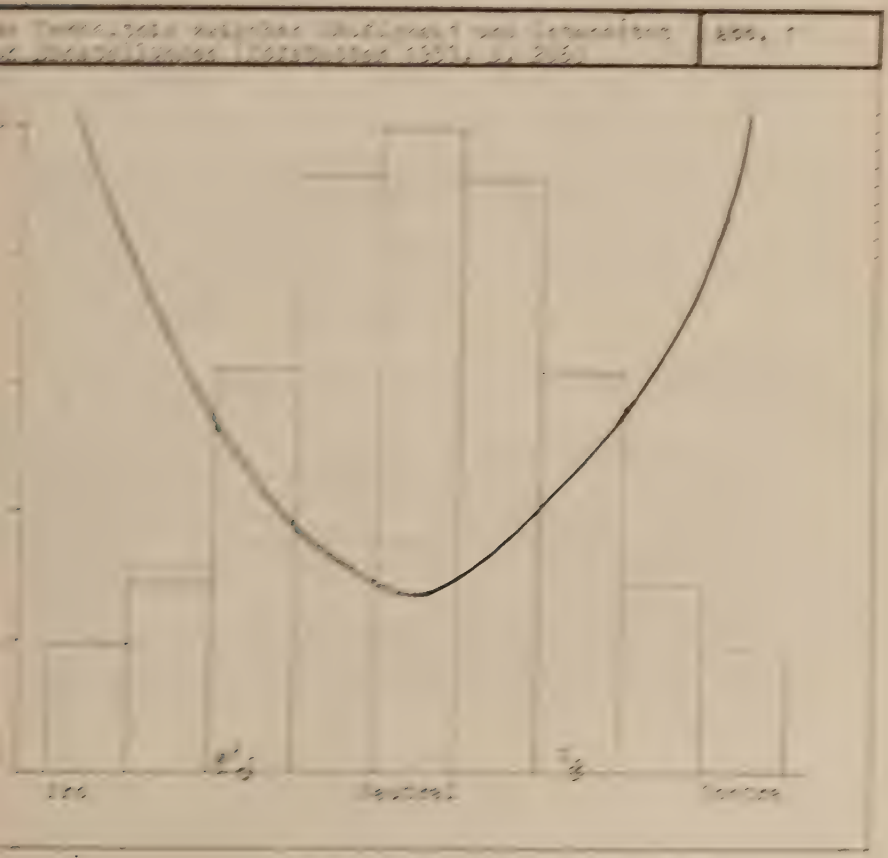
Der Intensitätsgrad ist kein Gütekriterium. In unserem Zusammenhang allerdings interessiert der Intensitätsgrad, die "Tiefe" der bekundeten Meinung. Insbesondere soll die Hypothese geprüft werden, ob der Umschwung von Meinung a = (nicht b) zu Meinung b = (nicht a) über die Unentschiedenheit verläuft.
Als Modell würde diese These folgendermaßen aussehen:



[illegible]

[illegible]

[illegible]



Extremisten sind relativ selten, sie stehen aber zu ihren Anschauungen sehr viel energischer als die Inhaber von Mittelpositionen. Diese Regel ist für die Entwicklung des Meinungsbildes innerhalb einer Gruppe sehr bedeutungsvoll, da die Möglichkeit der Umstimmung eines Meinungsträgers von zwei Faktoren abzuhängen scheint: von der Häufigkeit, mit der andere Personen die gleiche Meinung vertreten, und von der Intensität des eigenen Meinens. Besonders gering ist daher die Meinungsstabilität an den kritischen Punkten K_1 und K_2 des Einstellungskontinuum" (Hofstätter 1957, S. 2o6 f.).

2.2.4. Meinung - Meinungsforschung

Der Begriff Meinungsforschung bezieht sich auf eine Methode und auf den Inhalt.
Korrekterweise ist in Bezug auf die Methode von Umfrageforschung zu sprechen:

Definition der Umfrage: Geiger/Heyn 1968, S. 267 f.:

"Durchführung einer Serie von schriftlichen, mündlichen oder telefonischen Interviews bei einer entsprechend ausgewählten Personengruppe oder einer repräsentativen Stichprobe einer Gesamtheit."

Definition der Umfrageforschung:

"Unter Umfrageforschung versteht man eine Methode der Sozialforschung unter Verwendung von demoskopischen Interviews bei einer repräsentativ ausgewählten Stichprobe einer definierten Grundgesamtheit."

Inhalt der Umfrageforschung kann die Ermittlung u.a. folgender Punkte sein (formale Kriterien):

- Tatbestände, materielle Fakten
- Verhaltensweisen
- Persönlichkeitsstrukturen
- Wissen
- Urteile, Einstellungen, Vorhaben, Motive, Vorstellungen, Meinungen, Gefühle.

Ein inhaltlicher Aspekt der Umfrageforschung ist also die Erforschung von Meinungen.
Die Bestimmung dessen, was eine Meinung ist, hat sich als schwierig erwiesen.
Zunächst sei einmal thesenmäßig formuliert, welche Aussagen über die Meinung sich als relativ allgemeingültig erwiesen haben:

- Eine Meinung ist der verbale Ausdruck einer Einstellung;
- E i n e Meinung allein läßt noch nicht mit hinreichender Sicherheit auf eine Einstellung schließen;

- Eine Einstellung muß demnach an mehreren Meinungen (und evtl. am faktischen Verhalten) kontrolliert werden;
- Unter Umständen können mehrere Einstellungen an einer Meinung partizipieren (ein Sachverhalt, der auf ambivalente Einstellungen zutreffen kann);
- Einstellungen weisen im Vergleich zu Meinungen eine größere Beständigkeit auf;
- Die Befragung kann Meinungen aktualisieren und damit eine an sich vorhandene Meinungslosigkeit reduzieren;
- Meinungen sind nicht stabil, da sie auf (neue) Situationen bezogen sind;
- Meinungen sind mit Verstandesargumenten änderbar;
- Eine Meinung braucht keinen Ausprägungsgrad zu haben, sie kann auch neutral sein.

Unseres Erachtens ist die Diskussion um den Meinungsbegriff noch nicht abgeschlossen. In Abgrenzung zu Wissen, Einstellung, Normen, Disposition, Orientierung kann die Meinung folgendermaßen definiert werden:

Definition der Meinung: Lukasczyk 1965:

"Meinungen sind individuelle Stellungnahmen in einer Problem- oder Entscheidungssituation, die für das Subjekt subjektiv oder objektiv nicht entscheidbar sind (mehr rationaler Charakter)."

2.3. Restkategorie

2.3.1. Definition der Restkategorie

Eine Restkategorie taucht notwendigerweise in jedem strukturierten oder unstrukturierten Fragebogen auf. Sie aufzulösen bzw. zu reduzieren, ist möglich, wenn auch schwierig und problematisch, und zwar:

- Fragebogentechnisch: durch eine Nachfrage.
- Darstellungstechnisch: durch Nichtbeziehung in die Tabelle.

Wir haben an anderer Stelle bereits die Unhaltbarkeit der Auflösung der Restkategorie dargelegt (Sand 1969 II, S. 84 f.). Es ist mit ein Anliegen vorliegender Arbeit, die strukturelle Eigenständigkeit und damit die Notwendigkeit der Ausweisung in der Tabelle aufzuzeigen.

Zur Definition der Restkategorie sind verschiedene Ansätze möglich:

. Definition der Restkategorie vom Befragten aus

Die Bestimmung scheint zunächst einfach: "Die Restkategorie ist .. als Antwortgruppe zu verstehen, die ungewisse oder überhaupt fehlende Angaben von Befragten enthält" (Leverkus-Brüning 1966, S. 14).
Diese Definition basiert auf der Entscheidungsunfähigkeit oder -unwilligkeit des Befragten. Sekundarstatistisch ist sie allerdings nicht nachvollziehbar, sie würde die Nichtbeantwortung von Wissensfragen mit einbeziehen.

. Definition der Restkategorie von der Antwort aus

Eine operationale Definition ist von der Antwortkategorie aus möglich: Bestimmte, im Fragebogen (bei geschlossenen Fragen oder in der Spezialverschlüsselung bei offenen Fragen) bzw. in Tabellen vorkommende Bezeichnungen bestimmt man als Restkategorie.
Diese Definition hat den Vorteil, klar abgrenzbar zu sein; da sie das äußere Kriterium der Bezeichnung als Definitionsmerkmal hat, hat sie allerdings den ausschlaggebenden Nachteil, daß sie Kategorien mit einbezieht, die s t r u k t u r e l l von der Restkategorie zu trennen sind. Die Antwortvorgabe "Weiß nicht" bei Wissensfragen kann nicht als Restkategorie bezeichnet werden, da sie eine echte

Antwort (-Alternative) darstellt. (Z.B. bei der Frage: "Wissen Sie zufällig: Hat Luther vor dem Dreißigjährigen Krieg gelebt oder nach dem Dreißigjährigen Krieg?" Die Antwort: "Weiß nicht".)
Leverkus-Brüning vertritt die entgegengesetzte Ansicht (1966, S. 27).
Tab. 1 zeigt, daß die Bezeichnungen für die Restkategorie bei den deutschen Markt- und Meinungsforschungsinstituten uneinheitlich sind:

Bezeichnungen für die Restkategorie bei verschiedenen Marktforschungsinstituten — Tabelle 1

(235 Tabellen in den Presseberichten der Institute DIVO, EMNID und IfD Allensbach der Jahre 1964 und 1965)

	Unentschieden	Weiß nicht	Keine (konkrete) Angabe(n); keine (konkrete) Antwort; ohne Angabe(n)	Keine (klare) Stellungnahme	Andere Bezeichnungen für die Restkategorie	Insgesamt
D I V O (n = 66)	3 %	12 %	76 %	2 %	7 %	100 %
E M N I D (n = 104)	-	-	35 %	58 %	7 %	100 %
I f D (n = 65)	42 %	20 %	25 %	-	13 %	100 %

Anmerkung: Ausgewählt wurden ausschließlich Meinungs- bzw. Einstellungsfragen, also keine Wissens- oder Fakt-Fragen, bei denen (außer Interviewerfehlern) keine Restkategorie auftreten dürfte.

Welche Art von Antworten sich unter den verschiedensten Bezeichnungen im einzelnen subsumieren, bleibt dabei offen, einzig und allein ein Kriterium scheint zuzutreffen: Die anderen Antwortvorgaben haben nicht gepaßt.

Dies wird durch folgende Auszählung unterstrichen:

- Nur 3 % aller Tabellen haben zwei Vorgaben für die Restkategorie, also z.B. neben JA und NEIN noch UNENTSCHIEDEN und KEINE KONKRETE ANTWORT;

- 7 % der Tabellen haben keine Restkategorie ausgewiesen, obwohl aufgrund der Fragestellung entsprechende Antworten zu erwarten wären.

Im Laufe der Jahre hat sich also innerhalb der verschiedenen deutschen Marktforschungsinstitute eine gewisse Fixierung in der Bezeichnung der Restkategorie herausgebildet. Wenn man unterstellt, daß die Vorgaben in den Tabellen mit den Vorgaben der (geschlossenen) Fragen identisch sind, gibt die Ausweisung der Restkategorie interessante Aufschlüsse:

DIVO: Bevorzugung der Antwortvorgaben KEINE ANGABE; es tauchen auch andere Bezeichnungen wie WEISS NICHT, UNENTSCHIEDEN und KEINE STELLUNGNAHME auf.

EMNID: Bevorzugt eindeutig die Formulierungen KEINE (KLARE) STELLUNGNAHME und KEINE ANGABE.

IfD: Es kommen drei Vorgaben vor: UNENTSCHIEDEN, KEINE (KONKRETE) ANGABE und WEISS NICHT. Die Bezeichnung KEINE (KLARE) STELLUNGNAHME taucht nicht auf.

Ergebnis: Die Bezeichnung der Nicht-Entscheidung im demoskopischen Interview ist

. vom Sozialforscher (Institut)

abhängig.

. Definition der Restkategorie von der Frage aus

"Da (also) eine Definition der Restkategorie von der Bezeichnung der Antwort aus nicht möglich ist (WEISS NICHT-Antworten bei Wissensfragen zählen wir strukturell nicht zur Restkategorie, bei Meinungsfragen schon), andererseits der Interviewer nicht unterscheidet (Tab. 5), ob sich der Befragte nicht entscheiden kann (die spannungslose Gruppe, häufig als 'Meinungslose' bezeichnet) oder nicht entscheiden will (die spannungsgeladene Gruppe), deshalb definieren wir die Restkategorie von der Frage ausgehend."

Damit betrachten wir den strukturellen Zusammenhang mit der jeweiligen Fragestellung. Auf eine Frage kann man mit 'ja' oder 'nein' oder 'dafür' oder 'dagegen' usw. mit allen möglichen Abstufungen ('sehr einverstanden', 'etwas einverstanden', 'kaum einverstanden', 'überhaupt nicht einverstanden') antworten. Eine andere Form der Antwort bzw. Nicht-Antwort ist ein 'Aus-dem-Weg-gehen' der Frage, aus welchen Gründen auch immer. Die Personen, die einer konkreten Beantwortung aus dem Weg gehen, werden in die Restkategorie eingestuft" (Sand 1969 III, S. 65 f.).

Leverkus-Brüning glaubt, "echte Unentschiedenheit, die im Grunde ja eine Meinungsäußerung ohne Richtung angibt, von der eigentlichen Restkategorie scharf ... trennen" zu müssen (Leverkus-Brüning 1966). Auch unserer Ansicht nach sind die Unentschiedenen nicht als "meinungslos" zu bezeichnen. Allerdings bezeichnen wir die Restkategorie insgesamt nicht a priori als "meinungslos". Was sollten sonst Bezeichnungen wie "keine konkrete Stellungnahme", "keine konkrete Angabe" oder "keine konkrete Antwort"? Auch dieser Personenkreis drückt eine Meinung aus, wenn auch keine k o n k r e t e ! Deshalb suchen wir das Definitionskriterium der Restkategorie nicht in der "Meinungslosigkeit", sondern allein in der Tatsache, daß es sich um den "Rest", um Personen handelt, die keine bestimmte Aussage machen, keine Alternative wählen. Es wird sich erst aufgrund der sekundärstatistischen Analyse oder bestimmter Experimente zeigen bzw. n i c h t zeigen, ob diese Restgruppe "meinungslos" ist. Wenn die Gruppe der Unentschiedenen nicht zur Restkategorie (also nicht zu den "Meinungslosen" nach Leverkus-Brüning'scher Bestimmung) zu zählen ist, müßte sie in den meisten Tabellen als "Meinungsgruppe" neben den "Meinungslosen" getrennt auftauchen.

Diese Auffassung vertritt auch Spiegel: "Streng genommen ... hat man ... mindestens vier Formen zu unterscheiden, nämlich Anhänger, Nichtinformierte, Indifferente und Ablehner" (Spiegel 1961).

Die gleiche Stellung bezieht Laupheimer: "Was aber wird durch diese Restkategorie repräsentiert. Doch nicht nur diejenigen, die keine Meinung haben, sondern doch auch die Verweigerer, also die, die sich nicht äußern können, kurzum, zunächst alle Personen, von denen auf eine bestimmte Frage keine konkrete Antwort erhalten wird, also auch z.B. die Unentschiedenen.

Auch Frau Brüning differenziert ähnlich, und die Überschrift "Die Meinungslosen" scheint in erster Linie des hübschen Wortes wegen gewählt zu sein" (Laupheimer 1969).

Übrigens durchbricht Leverkus-Brüning ihr aufgestelltes Prinzip, die Unentschiedenen streng von den Meinungslosen zu trennen, selbst eklatant in ihrem Buch (Leverkus-Brüning 1966, S. 57) bei der Auszählung der Häufigkeit der "Meinungslosen". Bei sieben von ihr benutzten Fragen taucht bei nicht weniger als vier Fragen die Bezeichnung UNENTSCHIEDENHEIT für die Restkategorie (bei ihr "Meinungslose") auf. Ein weiteres Zitat erhärtet die Unhaltbarkeit ihrer Aussage: "Die Restkategorie tritt vor allem in vier verschiedenen Formen in Erscheinung: als Nichtwissen, Verweigerung, keine Meinung und Unentschiedenheit" (Leverkus-Brüning 1966, S. 9).

Nach Hofstätter ist das sokrateische "Ich weiß, daß ich nichts weiß" im Sinne eines "Unentschieden" zu verstehen (1959, S. 134).
Die Unentschiedenheit als bewußt unausgetragene Entscheidung läßt sich - zumindest methodisch - nicht von den anderen Bezeichnungen trennen. -

Abschließend sei die Restkategorie im Sinne unserer Überlegungen definiert:

. Definition der Restkategorie

Unter Restkategorie verstehen wir eine bestimmte bezeichnungsunabhängige Form der Antwort auf eine Meinungsfrage im demoskopischen Interview, in der der Befragte durch Äußerung oder Nichtäußerung zum Ausdruck bringt, daß er sich für die in der Frage liegenden Antwortalternativen nicht entscheiden will oder kann.

Diese Definition ist operational; begründet auf der sekundärstatistischen Auswertung vorliegender Untersuchung.

2.3.2. Phänomenologie der Restkategorie

2.3.2.1. Allgemeine Phänomenologie der Restkategorie

Die Restkategorie im demoskopischen Interview wird von der "schulmäßigen" Meinungsforschung relativ gleichgültig gehandhabt. Eine allgemeine Reduzierung der verschiedenen Erscheinungsformen ist nur im bereits gegebenen Sinne möglich - als Vermeiden einer Reaktion, die als Zustimmung oder Ablehnung des befragten Sachverhaltes gewertet werden kann, wobei - zunächst - über die Ursachen dieser Reaktionsvermeidung keine Aussage gemacht werden kann. Im Einzelfall ist also nicht zu klären, warum eine Restkategorie-Antwort gegeben wurde. Die Restkategorie ist so wenig eindimensional wie die Struktur der Meinungsverteilung.

2.3.2.2. Differentielle Phänomenologie der Restkategorie

Wie Tab. 1 zeigt, besteht bei den einzelnen Instituten ein Unterschied in der Bezeichnung der Restkategorie. Deshalb haben wir uns die Frage zu stellen, ist es ein Unterschied, wenn jemand auf eine Frage UNENTSCHIEDEN ist, WEISS NICHT antwortet oder KEINE KONKRETE ANTWORT gibt bzw. KEINE KLARE STELLUNG(NAHME) bezieht? Sind es jeweils (strukturell) andere Personen oder die gleichen? Insbesondere: Ist damit bereits etwas über die Art der Nicht-Entscheidung (im Sinne einer differentiellen Phänomenologie) ausgesagt?

Es gibt zwei Möglichkeiten:

- Die verschiedenen Bezeichnungen bezeichnen tatsächlich Verschiedenes.
- Die verschiedenen Bezeichnungen bezeichnen das Gleiche (zumindest im Sinne unserer oben gegebenen Definition). In diesem Fall könnte überall KEINE ANTWORT ("Non-response") stehen, die individuelle Bezeichnung wäre "Geschmacksache". Verschieden zu interpretieren wären sie jedenfalls nicht.

Einschränkend zu diesen Überlegungen sei bereits angemerkt, daß bei der Formulierung der Restkategorie für den Fragebogen auch eine große Rolle spielt, daß sie für den Interviewer möglichst einleuchtend ist. Wenn z.B. bei einer Meinungsfrage jemand artikuliert sein Hin-und-Her-Erwägen beschreibt, kann dem Interviewer eine Bezeichnung wie KEINE STELLUNGNAHME nicht passend vorkommen, ein UNENTSCHIEDEN aber durchaus. Diese Über-

legung schränkt bereits den zweiten Punkt oben ein, obwohl es natürlich bei der Fragebogenkonstruktion sehr bequem ist, kurzerhand immer eine Kategorie KEINE STELLUNGNAHME einzusetzen und sich den Kopf nicht weiter zu zerbrechen. -

Ein Experiment, das Hofstätter zitiert (1959, S. 158) macht e i n e n Unterschied phänomenologischer Art deutlich. Obwohl "in der Umfrageforschung (ein) Unterschied (zwischen der Kategorie des Desinteressements und der Unentschiedenheit) nicht gemacht (wird)". Es läßt sich "aber vermuten, daß die neutralen Antworten auf relativ unaktuelle Fragen vorwiegend vom Typus DI (Desinteressiertheit) und die auf aktuelle Fragen vorwiegend vom Typus UE (Unentschlossenheit) sind. Da UE-Antworten konfliktgeladener sind als DI-Antworten, d.h. mehr Zeit erfordern und eine stärkere Inanspruchnahme des Gesamtorganismus darstellen, läßt sich vermuten, daß bei relativ bedeutungslosen Fragen die neutralen Antworten nicht als sonderlich schwierig empfunden werden, bei relativ bedeutungsvollen Fragen jedoch als sehr schwierig" (Hofstätter 1959, S. 159). -

Sekundärstatistisch lassen sich die Nicht-Entscheider phänomenologisch nicht trennen und daher auch in ihrer Größenordnung nicht bestimmen. Im politischen Bereich gibt es nach den Untersuchungen von Lazarsfeld und anderen relativ wenig Personen, die vor der (Wahl-) Entscheidung die Argumente abwägen und nicht zu einem Ergebnis kommen. "Die wirklichen Zweifler - die aufgeschlossenen Wähler, die ernsthaft versuchen, die Wahlkampfthemen und die Kandidaten unbefangen danach abzuwägen, ob sie dem ganzen Land nützen, - existieren nur in einer rücksichtsvollen Wahlpropaganda, in den Lehrbüchern der Staatsbürgerkunde, in den Filmstreifen und in den Köpfen einiger politischer Idealisten. Im wirklichen Leben sind es nur wenige" (Lazarsfeld, Berelson und Gaudet 1969, S. 138). -

Obwohl die Bezeichnungen eher institutstypisch als fragetypisch sind, zeigt folgende Aufstellung, daß die Bezeichnungen durchaus Bezug zur Frage haben (Allensbacher Archiv, IfD-Umfragen Nr. 2020 - 2024, September 1966 bis Januar 1967, ca. 400 Fragen):

. UNENTSCHIEDEN

Die Vorgabe Unentschieden wird zu ziemlich gleichen Teilen für Fragen folgender Art verwendet:

1. Der Befragte soll eine eigene Meinung zum Ausdruck geben, ohne daß objektiv ein Wissen möglich ist bzw. er soll zwischen vorgegebenen Meinungen entscheiden.

   (z.B. "Manche Leute werfen der Bundesregierung vor, daß sie sich nicht genügend um die Freundschaft zu Frankreich kümmere. Finden Sie diesen Vorwurf berechtigt oder nicht berechtigt?")

2. Eine Stellungnahme, ein Urteil wird eingeholt.

   (z.B. "Was meinen Sie: sollte ein Arzt, wenn er in ein Geschäft kommt und seinen Ausweis vorzeigt, bevorzugt bedient werden oder nicht?")

3. Eine Situation oder ein Tatbestand soll abgeschätzt werden.

   (z.B. "Haben wir zur Zeit eine Wirtschaftskrise, oder würden Sie das nicht sagen?")

4. Ein geringerer Prozentsatz der Vorgabe Unentschieden kommt bei Fragen vor, bei denen ein Gegenstand beurteilt werden soll.

   (z.B. "Wenn Sie jetzt einmal an ... denken. Was könnte man über ... alles sagen? Bitte sehen Sie doch diese Karten durch und suchen alle Eigenschaften heraus, die Ihrer Ansicht nach auf Ihre Marke zutreffen.")

. UNENTSCHIEDEN, KEIN URTEIL

Diese beiden Antwortvorgaben stehen nebeneinander bei folgenden Frageformen:

1. Der Befragte soll eine eigene Meinung vertreten, ohne daß ein Wissen vorausgesetzt werden kann bzw. er soll zwischen zwei Ansichten entscheiden.

   (z.B. "War es Ihrer Meinung nach gut, daß Erhard als Bundeskanzler abgelöst wurde oder nicht gut?")

2. Der Befragte wird um sein Einverständnis gefragt.

   (z.B. "Sind Sie dafür, daß Bundeskanzler Erhard seine jetzigen Minister behält, oder sollten Ihrer Meinung nach manche ausgetauscht werden?")

Phänomenologisch werden durch die Vorgabe von zwei Restkategorie-Antwortmöglichkeiten eine "spannungsgeladene" Gruppe, die sich deshalb nicht entscheiden kann, weil sie beide Alternativen gleich attraktiv finden, von der "spannungslosen" Gruppe derjenigen geschieden, welche der Antwort aus anderen Gründen aus dem Weg gehen.

. KEIN URTEIL

1. Es werden Dinge erfragt, die in der Zukunft liegen, oder Dinge, die ein bestimmtes Wissen, eine bestimmte Erfahrung voraussetzen.

   (z.B. "Wenn das Stabilitätsgesetz kommt: Glauben Sie, daß das auf Ihre eigene wirtschaftliche Lage einen Einfluß hat?")

2. Der Interviewte wird um sein Einverständnis gefragt.

   (z.B. "Für die Parteien ist es schwer, ihre Arbeit und besonders die Wahlkämpfe zu finanzieren. Sind Sie einverstanden oder nicht einverstanden, wenn die Parteien für ihre Wahlkämpfe vom Staat Geld erhalten?")

. KOMMT DARAUF AN

Diese Antwortvorgabe kommt nur bei Verhaltensfragen vor.

(z.B. "Wenn das Geld keine Rolle spielte: was kaufen Sie ganz allgemein lieber - (Produkt A oder Produkt B)?")

. UNMÖGLICH ZU SAGEN

Taucht in der Regel bei Fragen auf, bei denen die Antworten auf reinen Vermutungen basieren. Diese Formulierung der Restkategorie ist indirekt an den Interviewer gerichtet. Bei Fragen, die etwas unbequem sind,

aber kein Wissen, keine besondere Bildung verlangen. Durch diese Formulierung soll der Interviewer dazu angehalten werden, nicht zu rasch "Unentschieden" einzukreisen.

(z.B. "Was vermuten Sie, wer eher auf dem Mond landen wird: die Amerikaner oder die Russen?")

Leverkus-Brüning teilt alle auftretenden Restkategorien in vier Gruppen ein, "nämlich in die Gruppe der Verweigerer, der Nichtinformierten, der Meinungslosen und der Unentschiedenen" (1966, S. 22). Der Vollständigkeit halber bildet sie noch eine Gruppe "Sonstige Formen".

. DIE VERWEIGERER

Die Verweigerung "bedeutet ein bewußtes Sich-Distanzieren oder bewußter Widerstand gegenüber der Frage, dem Befragtwerden überhaupt oder aber gegenüber dem Interviewer" (Leverkus-Brüning 1966, S. 23). Die Verweigerung kann sich auch auf das ganze Interview beziehen. Die Problematik dieser Interview-Ausfälle kann hier nicht dargestellt werden (vergl. Leverkus-Brüning 1966, S 23 f., Esser 197o). Scheuch vertritt die Ansicht, daß Verweigerungen einen guten Anhaltspunkt für die Schwierigkeit von Fragen bzw. für den Widerstand gegen bestimmte Themen sind (Scheuch 1962, S. 164).

. DIE NICHTINFORMIERTEN

Hierunter sind zu verstehen "Antworten, die anzeigen, daß der Befragte nicht oder schlecht über den Fragegegenstand informiert ist" (Leverkus-Brüning 1966, S. 26). Sie treten häufiger unter der Formulierung "weiß nicht" auf.

. DIE MEINUNGSLOSEN

Hierunter versteht Leverkus-Brüning Antworten, die gebräuchlicherweise unter die Bezeichnung "keine Meinung" und "keine Angabe" als Äußerung eher bei ausgesprochenen Meinungsfragen fallen (1966, S. 27). Vielleicht subsumiert Leverkus-Brüning darunter die Gleichgültigen. Hofstätter meint dazu: "Gleichgültigkeit ist an sich ja keine völlig neutrale, sondern eine leicht negativ getönte Einstellung" (1959, S. 16o).

. DIE UNENTSCHIEDENEN

Leverkus-Brüning trennt - wie bereits erwähnt - "echte" Unentschiedenheit, "die im Grunde ja eine Meinungsäußerung ohne Richtung angibt, von der eigentlichen Restkategorie scharf" (1966, S. 28). Da wir hier nicht ihrer Ansicht sind, bringen wir ihre Argumentation ausführlicher: "Unentschiedenheit bedeutet ..., daß der Fragegegenstand als solcher zwar im Bewußtsein des Befragten liegt, dieser aber dem Gegenstand neutral oder ambivalent gegenübersteht, d.h. ohne ein Entweder-Oder-Erlebnis. Unentschiedenheit wird sich infolgedessen vor allem bei Fragen einstellen, die in irgendeiner Form zu einer Entweder-Oder-Entscheidung drängen, beispielsweise bei Versionen wie 'Sind Sie dafür oder dagegen?'. Unentschiedenheit ist dabei immer gegeben, wenn man sich nicht für die extremen Positionen des Entweder-Oder entscheiden kann ... In jedem Fall erscheint es höchst fragwürdig, wenn die Unentschiedenen nicht von den übrigen eigentlichen Spielarten der Restkategorie unterschieden werden" (1966, S. 29).

. SONSTIGE FORMEN DER RESTGRUPPE

Es wird hier in der Hauptsache eine Gruppe verstanden, die aufgrund einer Filterfrage nicht befragt wurde. Es ist ein Mangel mancher Institute, diese "nichtbefragte Restgruppe" mit den verschiedenen "Restkategorien" in einem "Restfach" auszuweisen.

Die etwas breitere Darstellung der Phänomenologie der Restkategorie von Leverkus-Brüning scheint uns deshalb angebracht, da wir hier die Gefahr der Vermischung von Beschreibung und Analyse (als Ursachenforschung) sehen. Unsere Kritik richtet sich daher an Bezeichnungen wie "Nichtinformierte" und "Meinungslose", weil sie mit dieser Bezeichnung bereits das Phänomen als solches erklären, wenn dies auch nicht intendiert ist. Ob die Tatsache, daß ein Befragter einer konkreten Beantwortung aus dem Weg geht, sich also nicht entscheidet, aufgrund von "Nicht-Informiertsein", aus "Meinungslosigkeit", aus "Äußerungsmangel", aus "Einstellungslosigkeit" zustandekommt oder aus einer bewußten "Antwortverweigerung" besteht oder ob hinter allen Phänomenen ein weiteres steht, wird erst eine Analyse dieses Entscheidungsbereiches zeigen können. Wir haben bereits an anderer Stelle darauf hingewiesen, daß Leverkus-Brüning diese Trennung in ihrer Analyse nicht mehr macht, weil sie sekundärstatistisch de facto nicht zu machen ist.

3. FRÜHERE ARBEITEN

3.1. Methodische Situation der Forschung über die Reaktion auf multivalente Situationen

3.1.1. Methodische Hauptrichtungen der Forschung über die Reaktion auf multivalente Situationen

Nach Thomae läßt sich "die methodische Situation auf dem Gebiete der Forschung über Probleme der Reaktion auf multivalente Situationen im allgemeinen ... am besten durch ein Vierfelderschema darstellen" (Thomae 1960, S. 21):

Methodische Hauptrichtungen der Forschung über Reaktionen auf multivalente Situationen (Thomae 1960, S. 22) — Tabelle 2

	Einschaltung von Selbstbeobachtungen und anderen sprachlich gebundenen, vorwiegend qualitativen Informationen	Ausschaltung bzw. Zurücktreten von Selbstbeobachtung und anderen sprachlichen Informationen, vorwiegend statistische Auswertung
Experimentelle Studien	Michotte und Prüm Lüderitz; Barrett; Wheeler; Wells; Ach; Trouet, Skawran; Gies; Kucera; Lindworsky; Rohracher (a); Thomae (a, b); Salber	Ach und Kühle; R. Ach; Festinger; Levine; Goodnow und Pettigrew; Irwin, Smith and Mayfield; Block und Petersen; Hurst und Siegel Hull; Tolman; Thorndike Cartwright and Festinger;
Nicht-experimentelle Studien	James; Wundt; Stern Lipps; Pfänder; Reiner Klages; Lersch; Keller	v. Neumann; Wald; Edwards; Thrall; Coombs; Beardslee

Die Vierfeldertafel kombiniert die Untersuchungsprinzipien:

- "Qualitative" Studien (insbesondere Selbstbeobachtung)
  "Quantitative" Studien (statistische Auswertung)
- experimentelle Studien
  nicht-experimentelle Studien

Vorliegende Arbeit ist nach Thomae's weit gefaßter Begriffsbestimmung den experimentellen Studien mit statistischer Auswertung zuzuordnen.

Einen anderen Ordnungsweg beschreitet Hofstätter, wenn er Experimente über "Entscheidung" zitiert. Er geht vom Ergebnis aus:

"1. Je schwieriger die Entscheidung ist, desto mehr Zeit erfordert sie.

2. Je schwieriger die Entscheidung ist, desto mehr wird der Gesamtorganismus von ihr in Anspruch genommen.

3. Je schwieriger die Entscheidung ist, desto geringer ist das Zutrauen in die Richtigkeit der getroffenen Wahl."

(Hofstätter 1959, S. 155)

Neuberger nimmt drei entscheidungstheoretische Ansätze als Gliederungspunkte seiner Analyse der Theorien (Neuberger 197o):

. Feldtheorie und Entscheidung

. Quantitative Entscheidungstheorie

. Phänomenologische Analyse.

Neben die vorliegenden Gliederungssysteme möchten wir ein Schema stellen, das auf das methodische Prinzip zurückgreift, mit dem das Problem der Reaktion auf multivalente Reaktionen untersucht wird. So unterscheiden wir in

. phänomenologische Ansätze,

. experimentelle Ansätze und

. mathematisch-analytische Ansätze.

Als phänomenologische Ansätze kennzeichnen wir jene Arbeiten, die sich (im Sinne einer Reduktion auf allgemeine Strukturen) der Analyse des Bewußtseins (bzw. auch des Nicht-Bewußten) widmen. Die dabei angewandten Methoden gehen meist von Beobachtungen, nicht nur von Selbstbeobachtungen (die fälschlicherweise oft als d i e Methode der Phänomenologie bezeichnet wird) aus. Im

allgemeinen versuchen diese Theorien, die Triebstrukturen zu analysieren, die dem Verhalten in multivalenten Situationen zugrunde liegt. "So wenig man ... von einem völligen Aneinandervorbeigehen der ... Autoren sprechen kann, so sehr zeigen (die) Äußerungen doch, daß von einer Einmütigkeit der wissenschaftlichen Psychologie in bezug auf die Fragen des Geschehens in der Entscheidung durchaus nicht die Rede ist" (Thomae 1960, S. 11).

Unter experimentellen Ansätzen verstehen wir jene entscheidungstheoretischen Forschungsrichtungen, die aufgrund von exakt angelegten Experimenten oder in Nachvollziehung von solchen (Sekundäranalyse) zu theorieähnlichen Aussagen gelangen. Problematisch an diesen Versuchen ist die experimentell erzeugte multivalente Situation, die es fraglich machen, ob dabei überhaupt e c h t e Entscheidung zustande kommt. Dennoch wagt Hofstätter den Schluß: "Die Probleme, die in solchen Experimenten zur Entscheidung gestellt werden, pflegen zwar recht unwesentlicher Art zu sein, doch läßt sich bis zum Auftauchen gegenteiliger Erfahrungen der Ansatz wagen, daß die aufgefundenen Regelmäßigkeiten auch bei einer Steigerung der Bedeutung der Probleme erhalten bleiben. Diese Regelmäßigkeiten selbst haben sich nunmehr bereits in so vielfältigen Situationen ergeben, daß unser Zutrauen zu der obigen Annahme erhebliche Stärke besitzt" (Hofstätter 1959, S. 154). Eine weitere experimentelle Möglichkeit, Erkenntnisse auf unserem Forschungsgebiet zu gewinnen, bietet vorliegende Arbeit. Wenn es sich auch beim demoskopischen Interview um ein eng begrenztes Verhaltensmuster handelt, so sind doch in einigen Punkten die Grenzen der Selbstbeobachtung und des Laboratoriumsexperimentes durchbrochen.

Unter mathematisch-analytischen Ansätzen verstehen wir jene Denkrichtungen, die eine (angenommene) funktionale Beziehung im Entscheidungsfeld in mathematische Formeln zu fassen versucht. Beobachtung und Experiment spielen keine Rolle mehr.

Nach neuerer Theorie befaßt sich Statistik mit Entscheidungen unter Unsicherheit.
Es gibt zwei Arten der Unsicherheit, je nachdem, ob die Ereigniswahrscheinlichkeit ("state of nature") bekannt ist oder nicht:

1. Ist die Ereigniswahrscheinlichkeit bekannt, besteht die Unsicherheit in Zufallsschwankungen.
2. Ist die Ereigniswahrscheinlichkeit nicht bekannt, besteht die Unsicherheit in diesem Nicht-Wissen, was wiederum bedeutet, daß man versuchen muß, mittels Experimenten den "state of nature" zu schätzen.

Nach Siegel und Goldstein (1959) bieten sich bei alternativen Wahlmöglichkeiten drei verschiedene theoretische Modelle an:

1. das statistische Lernmodell: Der decision-maker lernt die relative Häufigkeit, mit der er jedes Ereignis vorhersagt/vorhersieht, den tatsächlichen Wahrscheinlichkeiten zuzuordnen;
2. das spieltheoretische Modell: Der decision-maker lernt, die erwartete Häufigkeit richtiger Vorhersagen zu maximieren, indem er immer das häufigere Ereignis vorhersagt;
3. das entscheidungstheoretische Modell: Der decision-maker maximiert den erwarteten Nutzen (utility).

Ein anderer Einteilungsgesichtspunkt ist die Gegenüberstellung statistischer und stochastischer Modelle des Entscheidungsverhaltens:

1. Stochastische Modelle beziehen sich auf die Wahrscheinlichkeit einer Wahl zwischen zwei Alternativen, nicht auf die Bevorzugung der einen gegenüber der anderen Alternative.
2. Statistische Modelle beziehen sich auf Determinanten einer Wahl in Abhängigkeit von den gleichzeitig verfügbaren Handlungsmöglichkeiten. Edwards vergleicht hier vier Modelle:

   a) das EV-Modell (expected value): Die Entscheidung wird durch die objektive Wahrscheinlichkeit des Wertes determiniert;

   b) das SEV-Modell (subjective expected value): Die Entscheidung wird durch die subjektive Wahrscheinlichkeit des Wertes determiniert;

   c) das EU-Modell (expected utility): Die Entscheidung wird durch die objektive Wahrscheinlichkeit des Wertes determiniert.

   d) das SEU-Modell (subjective expected utility): Die Entscheidung wird durch den subjektiv erwarteten Nutzen determiniert.

Der auf folgender Zusammenstellung gegebene Überblick macht eine relativ große Unterschiedlichkeit der Untersuchungsmethoden, der untersuchten Verhaltensweisen und der Untersuchungsergebnisse deutlich. Ein Gesamtüberblick über die Untersuchungen auf dem Gebiet der Entscheidungstheorien und der der angrenzenden Gebiete (Leistungsmotivation, Risikoverhalten) liegt nicht vor. Wohl deshalb, weil eine Abgrenzung des Themenbereichs nicht gegeben ist.

In vielen Fällen ist eine Vergleichbarkeit der Ergebnisse nicht möglich und auch nicht sinnvoll. Obwohl relativ wenige und zum Teil sich widersprechende Untersuchungsergebnisse vorliegen, die wiederum (insbesondere was die Sample-Größe und die Auswahl der Versuchspersonen betrifft) kaum minimalen methodischen Notwendigkeiten entsprechen, gibt es eine Anzahl von einzelnen sogenannten Theorien. "Es scheint hier einer jener Fälle vorzuliegen, in denen die Zahl der versuchten Theoriebildungen in einem Mißverhältnis zu der noch sehr begrenzten Zahl von Ergebnissen systematischer Einzelbeobachtungen steht" (Klebelsberg 1969, S. 53). Insbesondere sind die meisten Modelle so weit formuliert, daß sie mit den zur Verfügung stehenden Methoden kaum falsifiziert werden können.

3.1.2. Darstellung früherer Arbeiten über die Reaktion auf multivalente Situationen in Tabellenform

Neuberger legte 197o eine kritische Analyse der entscheidungstheoretischen Ansätze vor. Wir geben desnalb mit folgender tabellarischen Zusammenstellung nur einen Überblick über die Untersuchungen unseres Gegenstandes. Der Tabelle liegt jene von Thomae (196o, S. 24 f.) zugrunde. Sie wurde wesentlich ergänzt. Da zur Erstellung der Tabelle nicht in jedem Falle die Primär-Literatur benutzt werden konnte, bedeutet das Zeichen: - = diese Information ist nicht überprüft.

Experimentelle Untersuchungen zum Problem der Reaktionen auf multivalente Situationen — Tabelle 3

Autor	Art der Entscheidung	Versuchsanordnung	Verwendung von Selbstbeobachtung	Statistische Auswertung	Zahl der Vpn. und der Versuche	Auswertung
Fullerton und Cattell (1892)	-	-	-	-	-	Nachweis der Abhängigkeit des Zutrauens in die Richtigkeit von der Schwierigkeit der Entscheidung
Michotte, Prüm (1910)	Zwischen versch. Rechenoperationen	Ach'scher Kartenwechsler, Morsetaster	ja	nein	6 Vpn. 351 R.	Identifikation von Wahl- und Willensakt
Barrett (1911)	Zw. verschieden gefärbten bzw. versch. schmeckenden Flüssigkeiten	8 Gläser mit Flüssigkeit Ach'scher Kartenwechsler (z. Darbietung d. symb. Namen d. Flüssigkeit)	ja	z.T.	3 Vpn. 834 Versuche inkl. 574 Wahlversuche	Identifikation von Wahl- und Willensakt
Lüderitz (1929)	analog Michotte u. Prüm	analog Michotte, jed. m. Realisation d. gew. Aufgabe	ja	z.T.	13 Vpn. 1480 Reakt.	Nachweis, daß "Wahlakt" und "Willensakt" nicht identisch; daß Wahlen meist ohne bes. Akt erfolgen

noch Tabelle 3

Autor	Art der Entscheidung	Versuchsanordnung	Verwendung von Selbstbeobachtung	Statistische Auswertung	Zahl der Vpn. und der Versuche	Auswertung
Wheeler (1920)	Zw. Reproduktionen in Postkartengröße, die Vp. in ihr Zimmer hängen darf Zw. Musikstükken, die auf Grammophon gespielt werden	-	ja	z.T.	9 Vpn.	Gleichsetzung von Wahlakt und kinaesthetischem Erleben
Trouet (1923)	Zw. Ausführung u. Nichtausf. verschieden starker Ergographenzüge (auf Signal hin) u. zw. mittl., schw. und starkem Zug	Ergograph m. Zusatzeinrichtung z. Demonstration d. erzielten Leistung, Chronoskop	ja	nein	10 Vpn.	Reduktion von Willensakt u. Entschluß auf Gefühle bzw. Spannungsempfindungen
Lindworsky (1923)	Wahl zw. Übernahme von unangenehmer, aber wichtiger Aufgabe f. wissenschaftl. Untersuchung - und Ablehnung	-	ja	nein	-	Nachweis des irreduziblen Charakters des Entschlußerlebens sowie d. Bedeutung der Motive

noch Tabelle 3

Autor	Art der Entscheidung	Versuchsanordnung	Verwendung von Selbstbeobachtung	Statistische Auswertung	Zahl der Vpn. und der Versuche	Auswertung
Skawran (1927)	wie bei Trouet, jedoch Verstärkung der Motivation	analog wie bei Trouet	ja	nein	10 Vpn.	Willensentscheidung als Resultat von Gefühlen, Spannungsempfindungen, Bewegungsempfindungen, "Leere" im Bewußtsein
Gies (1930)	analog wie Trouet, jedoch m. Zusatzinstruktion, d. Interesse an Versuch steigern soll	wie bei Trouet z.T. Heranziehung eines Kinemanometers	ja	nein	16 Vpn.	Bedingungen des Auftretens des Ichbewußtseins und Freiheitserlebnisses beim Willensakt; "Ichbewußtsein" als Summation der Gefühle
Prautzsch (1931)	Zw. mehreren voneinander sehr versch. Gegenständen u.m. ihnen auszuführenden Handlungen	Tisch d. Exposition von Schreibheft, Tintenfaß, Ausschneidevorlagen usf. erlaubt	ja	z.T.	6 Erw. 10 Volksch. 15 Hilfsch.	Rückführung d. Phänomens d. Wahl u. Entscheidung auf "Sieg d. dominierend. Zielvorstellung"

noch Tabelle 3

Autor	Art der Entscheidung	Versuchsanordnung	Verwendung von Selbstbeobachtung	Statistische Auswertung	Zahl der Vpn. und der Versuche	Auswertung
Rohracher (1932)	Zw. Mitteilung einer unschönen (unehrenhaften) Handlung an Institutsl. od. Ablehnung	-	ja	nein	etwa 20 (?)	Rückführung v. Wahl u. Wollen auf d. "Durchdringen d. Persönlichkeit in Situation m. mehreren Verhaltensmöglichkeiten"
Ach u. Kühle (1935)	Zw. verschieden komplexen u. schwierigen Operationen an vorher eingeprägten sinnlosen Silben; Vorhersage d. Wahl vor kritischem Hauptversuch	Silben werden auf Karten 1/5 sek. exponiert	ja	ja	o. Angabe	Nachweis d. 100%igen Vorhersagbarkeit d. Verhaltens u.d. illusorischen Charakters d. Freiheitsbewußtseins

noch Tabelle 3

Autor	Art der Entscheidung	Versuchsanordnung	Verwendung von Selbstbeobachtung	Statistische Auswertung	Zahl der Vpn. und der Versuche	Auswertung
Stoller (1936)	analog Ach u. Kühle, jedoch erfolgt Wahl n. vorheriger Vorsatzbildung d. Vpn. in bezug auf kritische Tätigkeit u. teilw. Nichtausführung dieser Vorsätze	In "Vornahmeperiode" werden jeweils an der gleichen Silbe Tätigkeiten ausgeführt, andere nur vorgenommen. In Wahlperiode erfolgt Wahl analog Ach u. Kühle. Vorhersagen auf Grund der Vorversuche	ja	z.T.	9 Vpn.	Einfluß d. nichtrealisierten Determination auf Wahl. Vorhersagen bei cyklothymen Vpn. 100%ig, bei schizothymen weniger häufig möglich
Chant u. Salter (1937)	-	-	-	-	-	Nachweis über die Abhängigkeit der Beteiligung des Gesamtorganismus von der Schwierigkeit der Entscheidung
Galle (1940)	zw. "Wegen" in kurzz. dargeb. Handlungsfeld	in "Schnellwahlapparat" muß Stein mögl. rasch zw. 2 Hindernissen hindurch oder an ihnen vorbei bewegt werden	ja	z.T.	172 Vpn.	Nachweis d. bei Wahl mit rascher Orientierung bed. emot. Faktoren. Nachweis, daß Wahlhandlung trotz äuß. Gelegenheit z. Wahl nicht vorkommen kann.

noch Tabelle 3

Autor	Art der Entscheidung	Versuchsanordnung	Verwendung von Selbstbeobachtung	Statistische Auswertung	Zahl der Vpn. und der Versuche	Auswertung
Escalona (1940)	-	-	-	-	-	Leistungsmotivationsmodell zur Wahl des Anspruchsniveaus: Maximierung der gewogenen Erfolgsvalenz = Produkt aus Erfolgsvalenz und Erfolgswahrscheinlichkeit
Marinho (1942)	zw. versch. Fruchtpasteten	Durchfhrg. eines Spiels, bei d. Führer vorher bestimmte Fruchtpaste wählt. Wiederholg. z.T. nach einem Jahr	-	ja	120 Kinder (4-6 Jahre)	Einfluß des Führers auf die Wahl, Nachwirkung einer erfolgten Wahl auf spätere Wahlen
Baker (1942, 1946) Dashiell (1946) Wright (1946)	-	-	-	-	-	Nachweis der Abhängigkeit der Reaktionszeit von der Schwierigkeit der Entscheidung

noch Tabelle 3

Autor	Art der Entscheidung	Versuchsanordnung	Verwendung von Selbstbeobachtung	Statistische Auswertung	Zahl der Vpn. und der Versuche	Auswertung
Cartwright und Festinger (1941, 1943)	Größe von Winkeln, sinnlosen Figuren und Namens-zuordnungen, Wortzuordnungen	Eine Reihe von Reizen wurde in verschiedene Äquivalenzbereiche differenziert und für jeden dieser Bereiche ein Kategoriename festgelegt. Anschliessend wurde die Reihe vorgelegt mit der Instruktion zu entscheiden, zu welcher Kategorie jede Reihe gehöre. Entscheidung und Entscheidungsdauer wurden festgehalten	-	-	2-10 Vpn	Im großen und ganzen war an den Punkten der Verteilung, an denen die relative Häufigkeit der Ja- und Nein-Urteile 50% waren, die Entscheidungszeiten am größten

noch Tabelle 3

Autor	Art der Entscheidung	Versuchsanordnung	Verwendung von Selbstbeobachtung	Statistische Auswertung	Zahl der Vpn. und der Versuche	Auswertung
Festinger (1943)	Vergleich von zwei Linien	Eine Linie blieb konstant. Die Vergleichslinie war in sieben Fällen kürzer und in sieben länger als die konstante Linie. Expositionszeit 0,5 sec.	-	-	5 Vpn	Bestätigung der Ableitungen aus der Theorie. Wenn sich die relative Häufigkeit der L- bzw. K-Urteile 50% nähert, erreicht die Entscheidungszeit ihr Maximum; die Entscheidungszeitkurve beginnt früher zu steigen als die relative Häufigkeitskurve
Miller (1944) Dollard und Miller (1950)	-	-	-	-	-	Theorie des Konflikts einer lähmenden Spannung zwischen zwei Reaktionstendenzen
Neumann und Morgenstern (1944)	Zwischen sicherem Gewinn und Spiel in einer Lotterie	Entscheidung zwischen einem sicheren Gewinn und einer Lotterie, in der er mit einer Wahrscheinlichkeit von P = 0,5 0 DM und mit P = 0,5 10 DM gewinnen kann	Nein	Ja	-	Feststellung der Wahrscheinlichkeit des Nutzens jedes beliebigen Geldbetrages

noch Tabelle 3

Autor	Art der Entscheidung	Versuchsanordnung	Verwendung von Selbstbeobachtung	Statistische Auswertung	Zahl der Vpn. und der Versuche	Auswertung
Ach, R. (1944)	Zwischen sinnvoller Tätigkeit an sinnvollem Material. Vorhersage auf Grund von Einsicht in Interessenslage der Vpn.	20 Gegenstände, die wahlweise gelegt, geknetet oder gezeichnet werden kann, werden auf Zetteln geboten.	Ja	z.T.	11 Vpn	Richtige Vorhersagen in 75% der Fälle (letzter Versuchs-Tag 92,1%)
Festinger und Wapner (1947)	Aussage, welche von 2 Figuren auf einer Karte größer sei.	Vorlage von 22 Karten, davon 11 gleichgroßen, 11 mit verschieden großen Figuren.	-	Ja	-	Fundierung einer "statistischen" Entscheidungstheorie
Mosteller und Nogee (1951, 1967)	Wetten	Bei Nichteingehen auf die Wette ohne Konsequenz, bei Eingehen auf die Wette Verlust von 5 c oder Gewinn des jeweils gebotenen Geldbetrages	Nein	Ja	-	Die gewonnenen Nutzenskurven sagen das Verhalten bei diesen Wetten zufriedenstellend voraus

noch Tabelle 3

Autor	Art der Entscheidung	Versuchsanordnung	Verwendung von Selbstbeobachtung	Statistische Auswertung	Zahl der Vpn. und der Versuche	Auswertung
Edwards (1953, 1954, 1962)	Verschiedene Wetten	Die Serie der Wetten wurde so programmiert, daß zu bestimmten Zeitpunkten alle Vpn. verloren bzw. gewannen	-	-	-	Feststellung konsistenter Bevorzugung bei bestimmten Erwartungswerten; Wahrscheinlichkeitsbevorzugungen.
Katz (1953)	-	Risikobereitschaft	-	-	-	Einführung des Begriffes "Sicherheitsmarginal"
Cohen, Dearnaley und Hansel (1955)	-	Registrieren in unbeeinflußten Situationen, wann Fußgänger angesichts eines herannahenden Fahrzeugs die Straße überqueren	-	-	-	Verfahren zur Erfassung der individuellen Risikobereitschaft; bei Männern signifikant kleinerer Sicherheitsspielraum als bei Frauen, ebenso bei jüngeren gegenüber älteren Personen

noch Tabelle 3

Autor	Art der Entscheidung	Versuchsanordnung	Verwendung von Selbstbeobachtung	Statistische Auswertung	Zahl der Vpn. und der Versuche	Auswertung
Levine (1955)	Aussage, welche von 2 Figuren auf einer Karte größer sei	Vorlage von 22 Karten, davon 11 gleichgrossen, 11 mit verschieden großen Figuren. Feststellung des Rigiditätsgrades	-	Ja	100 Vpn	Relation zwischen "Vorsicht" und "Impulsivität" in "Entscheidung"
Goodnow und Pettigrew (1955)	Art des Einsatzes und der Reaktion an "Glücksspielautomat"	Verschiedene Versuchsgruppen haben unterschiedliche Ausgangserfahrung an Glücksspielautomaten. In kritischem Versuch wird Auswirkung dieser Erfahrung auf "Entscheidung" im Glücksspiel überprüft	Aussage über angewandte Hypothesen und Art des Einsatzes	Ja	-	Auswirkung der vorangehenden Erfahrung auf "Entscheidung" in Glücksspiel wird nachgewiesen

noch Tabelle 3

Autor	Art der Entscheidung	Versuchsanordnung	Verwendung von Selbstbeobach-	Statistische Auswertung	Zahl der Vpn. und der Versuche	Auswertung
Block und Petersen (1955)	Aussage, welche von 2 fast gleichlangen Linien länger sei als die andere	Darbietung der Linien im Dunkelraum. Exposition 0,5 sek. Messung der Reaktionszeit. Untersuchung der Vpn mit Persönlichkeitstests	Aussage über Gewißheitsgrad des Urteils	Ja	53 Offiziersbewerber	Zusammenhang zwischen Gewißheitsgrad von Entscheidungsurteil bzw. Reaktionszeit einerseits und Persönlichkeitseigenart andererseits
Hurst und Siegel (1956)	Über den Einsatz und zu erwartenden Gewinn bei Würfelspiel	Erstellung einer metrischen Skala höherer Ordnung der Utilität auf Grund von 5 - 9 Reaktionen. Vorhersage der kommenden Reaktion auf Grund dieser Skala	-	Ja	30 Strafgefangene	Vorhersagen auf Grund der Skala werden als zuverlässiger erwiesen als solche auf Grund anderer Wahlmodelle.
Brehm (1956)	Ernstwahl zwischen 2 Gebrauchsgegenständen mit vorheriger und nachfolgender Schätzung der Wünschbarkeit der Gegenstände	Elektrische Kaffeemaschine, Toaströster usw. können gewählt und behalten werden	z.T.	Ja	255 Vpn.	Studium der Nachwirkungen der Wahl

noch Tabelle 3

Autor	Art der Entscheidung	Versuchsanordnung	Verwendung von Selbstbeobachtung	Statistische Auswertung	Zahl der Vpn. und der Versuche	Auswertung
Irwin, Smith und Mayfield (1956)	Aussage, ob Stoß mit jeweils 500 Karten Quersumme von mehr als 0 ergibt.	Karten enthalten Zahlen von -2,0 bis +2,0. Nach Ansehen der Karten erfolgt Schätzung	Aussage über Grad der Sicherheit der eigenen Schätzung	Ja	-	Beziehung zwischen Treffsicherheit des Urteils und Gewißheitsgrad der Vpn.
Davidson, Suppes und Siegel (1957)	Würfel mit zwei verschiedenen Silben	Festlegung von einem Ereignis, das die subjektive Wahrscheinlichkeit von p = 0,5 besitzt	Nein	-	-	Konstruktion einer Nutzenfunktion mit festgesetzten Ober- und Untergrenzen
Ziller (1957)	-	-	-	-	-	Risikoverhalten ist gekennzeichnet durch Entscheidung in Ungewißheit. Der Begriff "Risikoverhalten" ist für Wahlsituationen anzuwenden die neben einer richtigen und einer falschen Reaktionsmöglichkeit noch die Möglichkeit der Reaktionsvermeidung enthalten

noch Tabelle 3

Autor	Art der Entscheidung	Versuchsanordnung	Verwendung von Selbstbeobachtung	Statistische Auswertung	Zahl der Vpn. und der Versuche	Auswertung
Torrance, Ziller (1957)	Beurteilung riskanter Tätigkeiten		-	-	-	-
Irwin u. Smith (1957)	analog Irwin, Smith u. Mayfield (1956)	Vp. erhält Gewinn f. richtige Entscheidung, hat Verlust f. falsche Karte	-	ja	20 Stud.	Analyse der Rolle von "Information" u. "Wert" der Entscheidung
Detambel und Stolurow (1957)	Auswahl, welche Stapel von zu reparierenden "Apparaten" zuerst genommen werden, um Zeit zu sparen	3 Stapel mit "Apparaten", in deren einem die fehlerhaften Stücke enthalten sein können. Vpn. werden für Versuch bezahlt, haben die Zeit, die sie durch richtige Wahl gewinnen, frei	-	ja	24 Studenten	Das Verhalten von Subjekten in "Mehrfach-Wahl"-Situationen wird mehr durch die Wahrscheinlichkeit des Erfolges, der mit den sich bietenden Alternativen verknüpft ist, als durch den Betrag der Arbeit, der mit diesen Alternativen verknüpft ist, bestimmt.

noch Tabelle 3

Autor	Art der Entscheidung	Versuchsanordnung	Verwendung von Selbstbeobachtung	Statistische Auswertung	Zahl der Vpn. und der Versuche	Auswertung
Atkinson (1957, 1965)	-	-	-	-	-	Aktuelle Leistungsmotivation in gegebener Situation ist eine Funktion der habituellen Motivation, der Erfolgswahrscheinlichkeit und des Anreizes. Zwei Motivationsrichtungen sind zu unterscheiden: Das Streben nach Erfolg und das Vermeiden von Mißerfolg.
Davidson und Marschak (1958)	Zwischen Einsatz in Glücksspielen	Von Vl. zur Verfügung gestellter Einsatz kann durch Wahl vermehrt, aufgebraucht oder überzogen werden.	-	ja	17	Überprüfung der prognostischen Valenz von Utilitätstheorie und anderen statistischen Entscheidungstheorien

noch Tabelle 3

Autor	Art der Entscheidung	Versuchsanordnung	Verwendung von Selbstbeobachtung	Statistische Auswertung	Zahl der Vpn. und der Versuche	Auswertung
Atkinson (1958)	-	Vpn. konnten den Schwierigkeitsgrad der zu lösenden Aufgabe selbst wählen	-	-	-	-
McClelland (1958)	-	Vpn. konnten den Schwierigkeitsgrad der zu lösenden Aufgabe selbst wählen	-	-	-	-
Raphelson und Moulton (1958)	-	Visuell-motorischer Leistungsversuch (Verfolgen eines Leuchtpunktes mittels eines Hebels); Mandler-Sarason-Test Anxiety Questionnaire; TAT-n-Ach-Wert	-	-	-	In Situationen, in denen Erfolgsaussicht besteht und in praktisch aussichtslosen Situationen kann ein und dieselbe Vp eine durchaus unterschiedliche Leistungsmotivation aufweisen, wobei der Grad der habituellen Ängstlichkeit von Bedeutung ist.

noch Tabelle 3

Autor	Art der Entscheidung	Versuchsanordnung	Verwendung von Selbstbeobachtung	Statistische Auswertung	Zahl der Vpn. und der Versuche	Auswertung
Siegel und Goldstein (1959)	-	Vorhersage des Aufleuchtens eines linken und eines rechten Lämpchens	-	-	36 Vpn	Bestätigung des entscheidungstheoretischen Modells, wonach die Vpn den erwarteten Nutzen maximiert
Feather (1959)	-	Vpn konnten den Schwierigkeitsgrad der zu lösenden Aufgabe selbst wählen	-	-	-	-
Chernoff (1959)	-	-	nein	ja	-	Utilitätstheorie: funktionale Beziehung zwischen den voraussichtlichen Konsequenzen und der Folge von Zahlen
Hofstätter (1959)	-	-	-	-	-	Mathematisches Modell des Aktualitätsmaßes in Abhängigkeit von der Information

noch Tabelle 3

Autor	Art der Entscheidung	Versuchsanordnung	Verwendung von Selbstbeobachtung	Statistische Auswertung	Zahl der Vpn. und der Versuche	Auswertung
Royden, Suppes und Walsh (1959)	-	-	-	-	Matrosen Studenten	Möglichkeit konsistenter individual- bzw. gruppenspezifischer Risikobereitschaft
Williams (1960)	-	Beurteilung riskanter Tätigkeiten		-	-	-
Atkinson, Bastian, Earl und Litivin (1960)	-	-	-	-	-	Erfolgsmotivierte bevorzugen mittlere Risiken und vermeiden Extreme. Mißerfolgsmotivierte vermeiden mittlere Risiken und bevorzugen hohe oder niedere Risiken (Abwehrreaktion: hohe Risiken = Mißerfolg ist nicht persönliches Versagen; niedere Risiken = Vermeidung von Mißerfolg)

noch Tabelle 3

Autor	Art der Entscheidung	Versuchsanordnung	Verwendung von Selbstbeobachtung	Statistische Auswertung	Zahl der Vpn. und der Versuche	Auswertung
Orleans und Ross (1960)	-	-	-	-	-	Das nicht rational bestimmte Wählen zwisch n Alternativen ist das Merkmal des Risikoverhaltens. Der Risikobereite läßt sich durchaus (auch) von unrealistischen Gesichtspunkten leiten
Thomae (1960)	Schwerster Entschluß	Schilderung durch Vpn	ja	nein	350	Im Vordergrund steht das Erlebnis der Gefährdung und Störung des Lebensablaufs. Ausgangserlebnis der Entscheidung ist das Gefühl der Passivität, der existentiellen Betroffenh.

noch Tabelle 3

Autor	Art der Entscheidung	Versuchsanordnung	Verwendung von Selbstbeobachtung	Statistische Auswertung	Zahl der Vpn. und der Versuche	Auswertung
Coombs und Pruitt (1960)	Wetten	-	-	-	-	Entdeckung von Bevorzugung bestimmter Wahrscheinlichkeitsverteilungen; Schiefe-Präferenzen; Bestätigung des Momentfunktionen-Ansatzes
McClelland (1961)	-	-	-	-	-	Unternehmerisches Risiko und unternehmerische Entscheidungen

noch Tabelle 3

Autor	Art der Entscheidung	Versuchsanordnung	Verwendung von Selbstbeobachtung	Statistische Auswertung	Zahl der Vpn. und der Versuche	Auswertung
Cohen und Hansel (1961)	Kugelreihen aus Urnen	Subjektive Erfolgserwartung in verschiedenen Situationen	-	-	-	Zusammenhänge zwischen Risikoverhalten und Einschätzung der eigenen Erfolgs- bzw. Mißerfolgsaussichten. Beim Übergang von größerer zu geringerer Aufgabenschwierigkeit tritt eine Tendenz zur Leistungsüberschätzung, beim umgekehrten Übergang eine solche zur Leistungsunterschätzung auf.

noch Tabelle 3

Autor	Art der Entscheidung	Versuchsanordnung	Verwendung von Selbstbeobachtung	Statistische Auswertung	Zahl der Vpn. und der Versuche	Auswertung
Mittenecker (1962)	Verkehrssituationen	"Risikoversuch": Bei einer visuell-motorischen Aufgabe werden um so besser bewertete Leistungen erzielt, je knapper mögliche Fehler noch vermieden werden (hypothetisches Risiko = Explodieren eines Dampfkessels im Falle eines Fehlers)	-	-	-	-

noch Tabelle 3

Autor	Art der Entscheidung	Versuchsanordnung	Verwendung von Selbstbeobachtung	Statistische Auswertung	Zahl der Vpn. und der Versuche	Auswertung
Slovic (1962, 1964)	-	Schätzung der Anzahl von Punkten in Quadraten; Kategorisierungsversuch mit Wörtern; Erlernen von Schlüsselversuchen; Beurteilung riskanter Tätigkeiten	-	-	-	Von 28 Korrelationen sind nur 5 signifikant positiv, 2 signifikant negativ = es messen entweder keine oder nur wenige Variable eine Risikobereitschaft oder Risikobereitschaft ist kein einheitliches, sondern ein situationsabhängiges Merkmal
Littig (1963)	Wetten	-	-	-	-	Bei vorwiegend Erfolgsmotivierten ist ein Anstieg der Gebote mit steigender Varianz zu beobachten

noch Tabelle 3

Autor	Art der Entscheidung	Versuchsanordnung	Verwendung von Selbstbeobachtung	Statistische Auswertung	Zahl der Vpn. und der Versuche	Auswertung
Robaye (1963)	-	-	-	-	-	Modell für das Risikoverhalten in Gefahren-Situationen: Die Wahl einer bestimmten Zielhandlung ist eine Funktion des Zieles, der relativen Valenz verschiedener Handlungsmöglichkeiten, der Valenz möglicher Unfälle und der Wahrscheinlichkeit des Zielerreichens; gewählt wird jene Handlung, für die diese Funktion ein Maximum ist
Brody (1963)	-	Schätzung der Häufigkeit des Vorkommens bestimmter Karten bei Vorlage von 50 Karten	-	-	115 (Psychologie-) Studenten	Bei mißerfolgs bzw. erfolgsmotivierten Vpn wird der niedrigste bzw. höchste Grad der Leistungsmotiviertheit im Fall einer subjektiven Erfolgswahrscheinlichkeit von 0,5 erreicht

noch Tabelle 3

Autor	Art der Entscheidung	Versuchsanordnung	Verwendung von Selbstbeobachtung	Statistische Auswertung	Zahl der Vpn. und der Versuche	Auswertung
Heckhausen (1963)	-	Anspruchs-Niveau-Aufgabe (Labyrinth-Versuch): TAT-Version (Miß-Erfolgs-Motivations-Bestimmung)	-	ja	-	1. Ausgeglichene und mittelhohe Zielsetzungen werden von Vpn bevorzugt, die überwiegend erfolgsmotiviert und daher konfliktfrei sind und hohe Gesamtmotivation aufweisen 2. Ziele, die unterhalb bereits erreichter Leistungen liegen, werden von Vpn bevorzugt, die überwiegend mißerfolgsmotiviert und daher konfliktgeladen sind und schwache Gesamtmotivation haben 3. extrem hohe Zielsetzungen sind bei Vpn anzutreffen, die überwiegend mißerfolgsmotiviert und konfliktgeladen sind, jedoch starke Gesamtmotivation aufweisen 4. extrem niedrige Ziele werden von Vpn mit geringer Gesamtmotivation gesetzt

noch Tabelle 3

Autor	Art der Entscheidung	Versuchsanordnung	Verwendung von Selbstbeobachtung	Statistische Auswertung	Zahl der Vpn. und der Versuche	Auswertung
Rim (1963)	Stellungnahmen zu lebensbezogenen Bedingungen	Erwartungswert ist nicht gleich Null	-	-	-	Habituelles Risikoverhalten und seine Bedingungen
Van der Meer (1963)	Entfaltungstechnik	-	-	-	-	-
Gibson (1964)	-	-	-	-	-	Psychologie des vorsichtigen Verhaltens
Cohen, Dearnaley, Hansel (1964)	Schätzung der Breite einer veränderlichen Lücke zwischen zwei Pfosten	-	-	-	22 Busfahrer	-
Ehlers (1964)	-	Selbsteinschätzungsverfahren; Leistungsmotivationsfragebogen; Unfall-Kriterien	-	-	98 männliche Handwerker	1. Unter Frustrationsbedingungen werden Leistungsmenge und Leistungsfehler erhöht; 2. Risikobereitschaft wird unter Frustrationsbedingungen verringert

noch Tabelle 3

Autor	Art der Entscheidung	Versuchsanordnung	Verwendung von Selbstbeobachtung	Statistische Auswertung	Zahl der Vpn. und der Versuche	Auswertung
Stone (1964)	-	Fragebogen Untersuchung	-	-	Psychologie-Studenten	Positive Korrelation des (Test-) Risiko-Wertes mit "agreeing, response set", negative Korrelation mit Schulleistung, keine Zusammenhänge mit Intelligenz und Angst
Haddon, Suchmann, Klein (1964)	-	-	-	-	-	Das Ausnutzen von Möglichkeiten wird als sozial positiv bewertet (besonders von Männern)

noch Tabelle 3

Autor	Art der Entscheidung	Versuchsanordnung	Verwendung von Selbstbeobachtung	Statistische Auswertung	Zahl der Vpn. und der Versuche	Auswertung
Kogan, Wallach (1964, 1967)	Stellungnahmen zu lebensbezogenen Bedingungen	Wetten beim Würfeln (kleinere Geldbeträge); Geschicklichkeitsspiel; Schätzung von Durchschnittszahlen bei einem Kartenspiel; Identifizierung von Objekten	-	ja Moderatoranalyse	111 Männer 103 Frauen	Habituelles Risikoverhalten und seine Bedingungen: Risikoverhalten ist das Produkt sehr unterschiedlicher psychischer Prozesse. Im wesentlichen ist Risikoverhalten auf einen motivationalen und kognitiven Ursprung zurückzuführen. Korrelationen: Bei Männern negativ mit Unsicherheit und Angst; bei Frauen negativ mit Rigidität, positiv mit Unabhängigkeit

noch Tabelle 3

Autor	Art der Entscheidung	Versuchsanordnung	Verwendung von Selbstbeobachtung	Statistische Auswertung	Zahl der Vpn. und der Versuche	Auswertung
Hoyos (1965)	-	Exploration: Einstufung der Stellungnahmen auf Skalen	-	-	-	Risikoverhalten am Arbeitsplatz: "Hoffnung auf Erfolg" und "Furcht vor Mißerfolg" bieten Differenzierungsmöglichkeiten hinsichtlich der individuellen Form der Kalkulierbarkeit von Verkehrsrisiken
Edwards, Lindmann, Phillips (1965)	Golfspielen oder Segeln	-	nein	ja	-	Payoff matrix: Entscheidung als Funktion der Umwelt, Aufgabe, bestimmten Verhaltensmustern bzw. Organismus
Lichtenstein (1965)	Wetten	Anbieten eines Betrages wann die Wette gespielt werden darf	-	-	-	Weder spezifische Wahrscheinlichkeits- noch Schiefebevorzugungen
Myers und Sadler (1965)	Kartenstapel-Versuche	-	-	-	-	Für die gewählte Strategie ist in erster Linie der Wert einer Karte entscheidend

noch Tabelle 3

Autor	Art der Entscheidung	Versuchsanordnung	Verwendung von Selbstbeobachtung	Statistische Auswertung	Zahl der Vpn. und der Versuche	Auswertung
Becker und Mc Clintock (1967)	Spiel oder Verkauf einer Lotterie (Selling method)	-	-	-	-	Bestimmung des Nutzens
v. Klebelsberg (1969)	-	Risikoversuch; Mosaik-Test; Gottschaldt-Figuren; Nekkerscher Würfel; Interferenz-Versuch; Zeige-Versuch; Persönlichkeits-Fragebogen; Tachistoskop: Reaktionszeit-Messung; Pulsmessung	-	-	115 männliche Studenten verschiedener Fachrichtungen außer Psychologie	Zusammenhänge der Risikoeinstellung und Persönlichkeitsmerkmalen: Hohe Risikobereitschaft korreliert mit Rigidität, Lügenentendenz, Gewissenhaftigkeit, Sensibilität, Individualismus

noch Tabelle 3

Autor	Art der Entscheidung	Versuchsanordnung	Verwendung von Selbstbeobachtung	Statistische Auswertung	Zahl der Vpn. und der Versuche	Auswertung
Hoyos (1969)	-	Bei industriellen Präzisionsarbeitern: TAT, Test für Entscheidungsfähigkeit, (TE) Drahtbiegeprobe, Steckbrett	-	-	30	Merkmale und Bedingungen des Gesamtrisikos, Risiko im Urteilsprozeß
		Bei Metallarbeitern: TAT, TE, Drahtbiegeprobe, BET			25	
		Bei Bundesbahnbewerbern: TAT, TE, Wagenablauf, Bremsfahrtgerät, Einstellversuch, Scheibenausgeber, Denkprobe, Mehrfachhandlung			60	
		Bei Polizeischülern: TAT, TE, Drahtbiegeprobe, Bremsfahrtgerät			25	

3.2. Methodische Situation der Forschung über die Restkategorie im demoskopischen Interview

3.2.1. Inhaltliche Hauptrichtungen der Forschung über die Restkategorie im demoskopischen Interview

Die Vielschichtigkeit der möglichen Determinanten zeigt bereits das Inhaltsverzeichnis zu vorliegender Arbeit. An dieser Stelle soll ein konzentrierter Überblick die verschiedenen Forschungsbereiche verdeutlichen, ohne daß auch nur eine Annäherung an eine vollständige Aufzählung beabsichtigt ist.
Untersucht wurde bisher in der Hauptsache der Bereich des Interviews.

Mögliche Determinanten für die Höhe der Restkategorie im demoskopischen Interview — Tabelle 4

Interviewer (Expedient, Kommunikator)	Demografie	Geschlecht	männlich
			weiblich
		Alter	
		usw.	
		usw.	
	Psychografie	Intelligenz	
		Vitalität	
		usw.	
		usw.	
	Verhalten	Interview-verhalten	bei der Fragestellung
			bei der Antwortvorgabe
		Auswahl des Befragten	Quota
			Random
		Politisches Verhalten	
		usw.	
		usw.	

Befragter (Perzipient, Kommunikant, Interviewter)	Demografie	Geschlecht	männlich
			weiblich
		Alter	
		usw.	
		usw.	
	Psychografie	Intelligenz	
		Vitalität	
		usw.	
		usw.	
	Verhalten	Interview-verhalten	zum Gesamt-interview
		Medienverhalten	Fernsehen
			Radiohören
			usw.
		Politisches Verhalten	
		usw.	
		usw.	
Kommuniqué	Fragegegen-stand	"Nähe" zum Befragten	
		Inhaltliche Klassifikation	Privat
			Politik
			usw.
	Themen im Fragebogen	Ein-Themen-Umfrage (Spezialbefragung)	
		Mehr-Themen-Umfrage (Omnibusbefragung)	
Medium	mündlich	face-to-face	
		telefonisch	
	schriftlich		
Situation	Zeit	Länge	objektiv
			subjektiv
		Zeitpunkt	Jahreszeit (Monat)
			Wochentag
			Tageszeit
		Zeitlicher Bezug zum Fragegegenstand	
	Ort	zuhause	
		außer Haus	
	Anzahl der Interview-teilnehmer	Einzelinterview	
		Gruppeninterview (Gruppendiskussion)	

3.2.2. Darstellung früherer Arbeiten über die Restkategorie im demoskopischen Interview

In der inzwischen enorm angewachsenen Literatur über die Umfrageforschung wird die Restkategorie nicht oder nur am Rande behandelt.
So war auch für Leverkus-Brüning der Anlaß zu ihrer Monographie "die Feststellung, daß in vielen Veröffentlichungen der empirischen Sozialforschung die Antwortkategorie der Meinungslosen ('Weiß nicht', 'Keine Antwort', 'Verweigert' und 'Unentschieden') zwar in den meisten Tabellen ausgewiesen, jedoch kaum jemals ausführlich in die Interpretation einbezogen wird" (1966, S. 9).

3.2.2.1. Zeisel: Bedeutung der Weiß-Nicht-Antworten

Zeisel stellt fest, daß die Kategorien wie "weiß nicht", "keine Angabe" oder "keine Antwort" alle wie Interview-Ausfälle aus-(sehen), die man aufführen kann oder auch nicht. Das Problem ist aber verwickelter und interessanter, und seine Lösung hängt von der genauen Bedeutung dieser negativen Antworten ab" (1970, S. 47).

Er unterscheidet deshalb:

. Das gerechtfertigte Weiß-Nicht

= "eine gerechtfertigte Antwort, die ebenso berichtet werden muß wie die Angabe von Befragten, die eine Antwort wußten" (1970, S. 47).

Beispiele: Bekanntheit, Zuordnung, Wissen.

Eine Weiß-Nicht-Antwort ist immer dann gerechtfertigt, wenn "der Zweck der Frage ... n i c h t (ist)", etwas "herauszufinden ..., sondern festzustellen, wie viele die richtige Antwort wissen" oder um "festzustellen, ob der Befragte g l a u b t ", eine Feststellung sei richtig (1970, S. 48).

. Das Weiß-Nicht als Fehler

= "wenn der Untersuchende eine Frage stellt, nicht, um zu erfahren, ob der Befragte die Antwort kennt, sondern in der Hoffnung, daß er sie weiß, weil der Befragte die beste Quelle für sein Untersuchungsziel ist" (1970, S. 48).

Beispiel: Faktfragen

. Unbrauchbare Weiß-Nicht

= Antworten, die zu ermitteln.gewesen wären, aber aus irgendwelchen Gründen nicht ermittelt wurden.

Beispiel: Geschlecht bei postalischer Befragung

Hier schlägt Zeisel vor, die Weiß-Nicht aufzuteilen oder (insbesondere bei höheren Prozentsätzen) zu versuchen, sie durch Querzählungen nachträglich zu bestimmen (z.B. ein Weiß-Nicht bei der Altersangabe über das Alter des Ehegatten bei Verheirateten oder Schulklasse bei Schülern etc.).

Sinnvoller allerdings sei es, von vornherein durch die Fragestellung einen zu hohen Weiß-Nicht-Anteil zu vermeiden. Zeisel gibt verschiedene Möglichkeiten an:

. Vorgabe der Antworten

. Bildung von Kategorien bei Fragen mit numerischen Angaben

. Vermeidung von überlappenden Kategorien (z.B. "häufig" und "oft")

. Vorgabe einer Kategorie "Weiß nicht, da Unterschied zu gering"

. Erinnerungshilfen

. Fragen, bei denen ein hoher Weiß-Nicht-Wert erwartet wird, nicht an den Anfang des Interviews stellen.

Zeisel zitiert eine Untersuchung, die bezüglich der "Motivation" der Nicht-Entscheidung von Bedeutung ist:

"Während des zweiten Weltkrieges stellte das US Office of War Information eine Frage zum Kriegsverlauf. Da man eine größere Gruppe von Weiß-nicht erwartete, ließ man die Interviewer Zusatzfragen stellen wie: "Wie kommt es, daß Sie es nicht wissen?" Die Antworten auf diese Zusatzfragen fielen in die folgenden Gruppen:

1. Allgemeiner Mangel an Interesse: Ich hatte zu wenig Zeit, diese Dinge zu studieren; mein Radio war kaputt; ich hatte keine Möglichkeit, Nachrichten zu lesen; ich kann nicht gut lesen; ich lese nicht häufig; ich höre mir die Nachrichten nicht an; ich habe nicht viel davon gehört; usw.

2. Der Öffentlichkeit sind nicht genügend Informationen für eine Entscheidung zugänglich: Würde ich die Situation kennen, könnte ich antworten; Mangel an Information; Leute sind nicht in der Lage zu antworten; wir wissen nicht, was das Beste ist; wir wissen nicht genug, um zu entscheiden; wir wissen nicht genug über diesen Krieg; usw.

3. Man kann sich nicht entscheiden: Habe beide Seiten abgewägt, aber kann mich nicht entscheiden; konnte mich nicht entscheiden; es gibt dabei so viel zu bedenken; ich habe darüber nachgedacht, kann mich aber nicht entscheiden; man muß intensiv nachdenken, um zu entscheiden; ich denke einmal so, dann lese ich etwas, das mich umstimmt, deshalb weiß ich nicht; usw.

4. Keine Gründe angegeben: Ich weiß nicht; ich wüßte es nicht; ich könnte keine vernünftige Antwort geben; usw." (197o, S. 57).

3.2.2.2. Hofstätter: Aktualitätsmaß

Ausgangspunkt der Hofstätter'schen Überlegungen ist der Tatbestand, daß bestimmte Meinungen und Verhaltensweisen in einer Gesellschaft mehr oder weniger konform vertreten werden bzw. diese Konformität von der Gesellschaft gefordert wird. "Die Konformität des Verhaltens wächst mit dessen Öffentlichkeitscharakter. Die entsprechenden J-Kurven sind um so steiler, je öffentlicher die Situation der Handlung ist" (1959, S. 127). Der Gegenpol des konformen ist das non-konforme Verhalten, das uns hier interessiert.
"Um einen Eindruck von der Non-Konformität von Individuen innerhalb eines Gesellschaftssystems zu gewinnen, wählen wir eine Aussageform, die ungefähr im Mittelbereich dieses Kontinuums steht: Die Bekundung von Meinungen. Wir erwarten hier größere interindividuelle Unterschiede als im Handeln und geringere als in den vorsprachlichen Gebieten des Sehens und Fühlens (1957, S. 128).
Betrachtet man den einfachsten Fall, die Antworten-Trichotomie (Zustimmung, Ablehnung, Keine Entscheidung) und die prozentualen Häufigkeiten, mit denen diese drei Stellungnahmen erfolgen, so lassen sich nach Hofstätter drei Typen von Verteilungen konstruieren, wobei:

p + = Ja

p - = Nein

p o = Unentschieden:

"1. Entweder p + oder p - ist gleich 1oo Prozent; die Frage berührt eine Selbstverständlichkeit und liegt somit für ein bestimmtes Gesellschaftssystem außerhalb des Spielraumes individueller Entscheidungen.

2. Der Prozentsatz der Unentschiedenen (p o) ist sehr groß im Verhältnis der Ja- und Neinstimmen. Die Frage ist unaktuell, bezüglich ihrer hat keine Parteiung stattgefunden. Sehr viele Personen fühlen sich daher frei, sie offen zu lassen.

3. Der Prozentsatz der Unentschiedenen ist klein im Verhältnis zum Prozentsatz der Ja- und Neinstimmen. Die Frage bildet ein Thema, das innerhalb einer Gesellschaft diskutiert werden kann, ohne daß die Vertreter entgegengesetzter Anschauungen damit gegen prinzipielle Haltungen ihrer Gesellschaft verstießen" (1959, S. 134).

Sicher hat Hofstätter recht, wenn er annimmt, die meisten (durchgeführten) Meinungsumfragen fallen unter Verteilungspunkt 3, da es sich andernfalls nicht gelohnt hätte, sie zu stellen. Weiter führt er aus, daß das Gesellschaftssystem in Bezug auf Fragen, die unter Verteilung 3 fallen, sich im Zustand einer Spannung befinden, die noch allgemeinverbindlich gelöst wurde. Also läßt sich anhand dieser Fragen der Spannungszustand eines Gesellschaftssystems hinsichtlich eines bestimmten Themas abschätzen.

Zu diesem Zweck hat Hofstätter eine Maßformel, das Aktualitätsmaß, entwickelt. Er spricht von der "Aktualität" von Fragen und meint "damit das Ausmaß der Spannung, das in einer Gruppe von befragten Personen bezüglich ihrer besteht. Der Aktualitätsgrad einer Frage scheint besonders hoch zu sein, wenn zwei Bedingungen erfüllt sind:

1. Das Produkt (p + . p -) ist ein Maximum, das heißt, kommt dem Wert $(\frac{1oo - p\,o}{2})^2$ nahe.

   Es gibt dann annähernd ebensoviele Ja-Sager wie Nein-Sager.

2. Der Prozentsatz der Unentschiedenen (p o) ist ein Minimum. Es gibt dann nur sehr wenige Personen, die sich einer definierten Meinung enthalten und die mit 'unentschieden', 'das weiß ich nicht' oder 'keine Antwort' reagieren (1959, S. 134).

Diesen beiden Bedingungen trägt das Aktualitätsmaß Rechnung: $A = \frac{\sqrt{p + . p -}}{p\,o}$

In dieser Formel hat der Prozentsatz der "Unentschiedenen" einen relativ höheren Einfluß als die Prozentsätze der zustimmenden und ablehnenden Antworten. So wird "Unentschiedenheit" nach der Formel Hofstätters zu einem Faktor der Aktualität einer demoskopischen Frage.
Hofstätter gibt einige Beispiele, welche die Sinnfälligkeit dieses Maßes demonstrieren. Alle Beispiele "zeigen, daß eine Frage umso aktueller ist, je direkter durch sie der Befragte angesprochen wird" (1959, S. 135).

Es interessiert die Männer weniger, ob eine Frau verheiratet sein müsse, um glücklich zu leben (Tab. 54), aber um so mehr, ob zum Lebensglück des Mannes die Ehe gehört (Tab. 54). Die Fragen nach dem allgemeinen Lebensglück und dessen Abhängigkeit von Geschlechts-Beziehungen ist weniger aktuell als die Frage nach dem eigenen Lebensglück (Tab. 52). Ebenso aufschlußreich ist Tab. 13o: Die Frage nach der Gesundheitsschädlichkeit der Raucher ist für Raucher aktueller als für Nicht-Raucher.

Hofstätter stellt fest, daß "das Aktualitätsmaß einen quantitativen Ausdruck für die 'Polarisation' einer Gruppe in Bezug auf eine bestimmte Frage gibt. Es erreicht dann besonders hohe Werte, wenn die Frage für die Befragten einen starken 'Aufforderungscharakter' (K. Lewin) besitzt, d.h. wenn diese sich einer bestimmten Stellungnahme nur schwer entziehen können!" (1959, S. 136)

Bei dem Aktualitätsmaß handelt es sich nicht um eine Theorie, sondern um die mathematische Formulierung eines Sachverhaltes. Hofstätter glaubt mit diesem Index bestehende Meinungskonstellationen bei trichotomischen Antwortvorgaben in eindeutiger Weise relativieren zu können.

3.2.2.3. Barron: Unbestimmte Antworten

Barron stellt fest, daß das Fehlen von Untersuchungen über "unbestimmte Antworten" zwar oft beklagt, daß aber zur Erforschung des Problems kaum etwas getan wird.
Er reduziert das bis zum Jahr 1957 bestehende Wissen zum Thema auf folgende Thesen:

"1. Der größte Teil der 'Weiß nicht' und 'Unentschieden' (= unbestimmte Antworten) rekrutieren sich aus Befragten unterer sozialer Schichten sowie aus schlecht Informierten.

2. Die 'Entfernung' ('closeness' or 'remoteness') des Fragegegenstandes vom Bewußtsein des Befragten ist eine Hauptursache für 'unbestimmte' Antworten; je weiter entfernt der Gegenstand, desto wahrscheinlicher eine 'unbestimmte' Antwort.

3. Frauen weisen einen höheren Anteil von 'unbestimmten Antworten' auf als Männer.

4. Eine Betonung der Anonymität der Befragung reduziert die Zahl der 'unbestimmten' Antworten.

5. Interviewer aus einer unteren sozialen Schicht erhalten mehr 'unbestimmte' Antworten von Befragten der unteren sozialen Schicht als Interviewer der Mittelschicht.

6. Die Häufigkeit der 'unbestimmten' Antworten verringert sich mit zunehmender Intensität der Einstellungen.

7. Aggressives Interviewen verringert die Zahl der 'unbestimmten' Antworten.

8. Psychische Eigenschaften haben einen Einfluß auf die 'unbestimmten' Antworten. Lebhafte Befragte geben weniger solche Antworten als schweigsame und reservierte Befragte"

(Barron 1957, S. 139, zitiert nach Leverkus-Brüning 1966, S. 65 f.).

3.2.2.4. Berth: Indifferente Antworten als Klippe

"Eine besonders gefährliche Klippe stellen indifferente Antworten dar; so z.B.: 'Werden Sie sich einen Plattenspieler im nächsten Jahr zulegen oder nicht?' Antwort: 'Ich weiß noch nicht?'. Derartige Antworten können für die schlechte Qualität der Frage oder des Interviewers sprechen. Eine hohe Zahl unentschiedener Äußerungen macht eine Befragung recht zweifelhaft; sind etwa bei einer Wahlprognose 40 % der Wähler unentschieden, so ist der Erkenntniswert der Entscheidung der übrigen fast Null" (1959, S. 42).

"Jede Umfrage weist Fragen auf, die einen bestimmten Prozentsatz irrelevante oder überhaupt keine Antworten erhalten bzw. mit "Weiß nicht" abgetan wurden. Besonders die Gruppe "Weiß nicht" stellt eine unerfreuliche Restkategorie dar, die schwer zu interpretieren ist. Es kann sein, daß man durch die "Ich weiß nicht"-Antworten erfährt, wie unbekannt etwa eine Radiosendung, ein bestimmtes Getränk usw. ist; dann handelt es sich natürlich nicht um eine Restkategorie, vielmehr ist das "Ich weiß nicht" eine vollwertige Antwort. Meist liegen die Dinge aber komplizierter. Lautet die Frage etwa: "Halten Sie Produkt A für erfrischender als Produkt B?", so kann "Ich weiß nicht" folgendes bedeuten:

1. Der Befragte hat noch keine Erfahrung mit den Produkten;
2. er kennt sie überhaupt nicht;
3. er kann über die betreffende Eigenschaft nichts aussagen;
4. er ist nicht in der Lage, den Vergleich durchzuführen"

(1959, S. 75).

3.2.2.5. Spiegel: Meinungsverteilung

In seinem Buch "Die Struktur der Meinungsverteilung im sozialen Feld" (1961) stellt Spiegel ein soziales Feld-Modell dar, das ermöglichen soll, entscheidende Vorgänge beim Prozeß der Meinungsverteilung zu betrachten. Ohne auf das Modell eingehen zu können, interessieren uns in unserem Zusammenhang die Ausführungen Spiegels, die er unter dem Stichwort Stagnation der Ausbreitung der Feldanteile am positiven und negativen Pol abhandelt. Dabei spielt im Modell Spiegels die Restkategorie eine wesentliche Rolle:

"Leitsatzmäßig läßt sich feststellen: Die Expansionsmöglichkeit in einem Feld für einen bereits eingeführten Meinungsgegenstand hängt ab von der Zahl der Nichtinformierten und der Zahl der Indifferenten, die im Verhältnis der Zahl der Anhänger zur Zahl der Ablehner aufzuteilen ist. Es läßt sich daraus eine einfache Formel entwickeln, in die diese Anteil-Zahlen eingehen, und die die theoretische Expansionsmöglichkeit eines völlig transparenten Feldes ebenso beschreibt wie die Expansionsmöglichkeit in einem Feld, bei dem man sich von vornherein mit einem wahrscheinlich nicht zu überschreitenden Transparenz-Koeffizienten zufrieden gibt.

Die Expansionsformel zur Kapazitätsberechnung lautet

$$A_e = A_g \cdot \frac{F \cdot \tau}{A_g + G_g} \qquad (1)$$

wobei A_e die unter diesen Bedingungen erreichbare Endanhängerschaft ist, A_g die gegenwärtige Anhängerschaft, von der aus gerechnet wird, F die Zahl der Personen des gesamten Feldes (Marktes), G_g die gegenwärtige Zahl der Gegner und schließlich τ der Transparenzkoeffizient. Er errechnet sich aus

$$\tau = \frac{A + G + I}{F} = \frac{i}{F} \qquad (2)$$

wobei I die Indifferenten und i alle Informierten (= A + G + I) sind; somit ist bei absoluter Bekanntheit des Meinungsgegenstandes $\tau = i$.

In der Expansionsformel wird der Transparenz-Koeffizient konstant gehalten. Normalerweise allerdings wird bei einer Expansion auch die Zahl der Informierten (i), von der τ abhängt, wachsen, doch bestehen keine eindeutigen

funktionalen Abhängigkeiten. Der in der Endphase (d.h. bei Erreichen von A_e) zu erwartende Transparenz-Koeffizient läßt sich durch Extrapolation seines bisherigen Wachstumsverlaufes im Vergleich zum Wachstum der Anhängerschaft hinreichend genau ermitteln.

Die Formel beschreibt die Verhältnisse, wie sie bei einem Feld mit Gleichverteilung der Individuen herrschen; ist die Besiedelungsdichte ungleichmäßig, so muß die Formel entsprechend modifiziert werden." (1961, S. 96)

Die Prämisse, daß die Zahl der Nichtinformierten und Indifferenten im Verhältnis der Zahl der Anhänger zur Zahl der Ablehner aufzuteilen ist, können wir mit vorliegendem Material (Sand 1969 III, S. 84 f.) als falsifiziert betrachten. Da die Voraussetzung nicht gegeben ist, läßt sich die oben beschriebene Formel auf eine Meinungsverteilung in einem sozialen Feld, soweit sie deren vermutete Änderung zum Ausdruck bringen will, nicht anwenden. In etwa wird sich folgende Tendenz zeigen (bei Verwendung gleicher Symbole):

Falls $A_g > (F - I - A_g)$, dann wird A_e größer als durch obige Formel ausgedrückt

Falls $A_g < (F - I - A_g)$, dann wird A_e kleiner als durch obige Formel errechnet

Einen Korrekturfaktor allgemeiner Art in die Spiegel'sche Expansionsformel einzubauen, ist unter dem gegenwärtigen Untersuchungsstand über die vermutete Verteilung der Indifferenten bei deren Entscheidung nicht möglich. Es wird aber mit ziemlicher Sicherheit keinen allgemeinen Parameter geben. Er wird je nach Meinungsgegenstand und Höhe der Verteilung der drei Antwortkategorien verschieden sein.

3.2.2.6. Grimm: Legitimation der "non-response-rate"

Im wesentlichen hält sich Grimm (1962) an die Ausführungen von Zeisel (1947). Er geht in seinem Aufsatz von der Feststellung aus, daß "am Fuße vieler Tabellen ... der Leser eine Gruppe von Antworten (findet), mit denen er meist nichts anzufangen weiß und die deshalb oft als eine Art unvermeidliches statistisches Abfallprodukt betrachtet werden" (Grimm 1962, S. 58).
In Ermangelung eines besseren deutschen Ausdrucks bezeichnet er sie als "non-response-rate".

Im weiteren unterscheidet er zwischen

- dem legitimen "Weiß nicht",
- der Kategorie "Keine Angabe" als vermeidbarem Befragungsfehler und
- der Kategorie "Keine Angabe" als unvermeidbarem Befragungsfehler.

Zum legitimen "Weiß nicht":

Unsere eigene, eingangs gegebene Definition der Restkategorie schließt reine Wissensfragen aus. Grimm unterscheidet zwischen Personen, denen die wissensmäßigen Grundlagen zur Beantwortung der Frage fehlen und Personen, die zwar diese Grundlagen haben, aber die Alternativen der Unterschiede zu gering sehen, um eine eindeutige Entscheidung zu ermöglichen. Unseres Erachtens sollte die letzte Gruppe zu den Unentschiedenen gerechnet werden und von den "Nichtwissenden" getrennt werden. Damit reihen wir diese Nicht-Antworten jener Kategorie zu, die Grimm als vermeidbaren Befragungsfehler bezeichnet.

Zur Kategorie "Keine Angabe" als vermeidbarer Befragungsfehler:

Darunter versteht Grimm Tabellenausweisungen, deren exakte Erhebung möglich gewesen wäre, die aber vom Interviewer nicht erhoben worden sind, z.B. eine Kategorie "Keine Angabe" zum Geschlecht des Befragten.
Durch

- gute Intervieweranweisungen,
- exakte Fragestellungen oder
- Zusatzfragen

ist diese Kategorie grundsätzlich zu verringern.

Zur Kategorie "Keine Angabe" als unvermeidbarer Befragungsfehler:

Eine Definition dieser Form der Restkategorie gibt Grimm nicht. Dafür nennt er Rezepte zur Verringerung dieser Kategorie:

- Nichtausweisung in der Tabelle: Aufteilung der Rate "Keine Angabe" zu gleichen Teilen auf die Ja's oder Nein's. Wir werden an späterer Stelle nachweisen, daß dies nicht möglich ist und zu falschen Verteilungen führen kann.
- Korrelationsstatistisch: Anhang von Fragen, die beantwortet wurden, wird bei hoher Korrelation im Rückschluß die "nichtbeantwortete" Frage verschlüsselt.

Insgesamt, aber das war auch nicht intendiert, befaßt sich der zitierte Artikel nicht mit dem Problem der Entscheidung im demoskopischen Interview. Er nimmt eine Trennung der Kategorie vor und zeigt Lösungen zur Reduzierung auf. Zugrunde liegt die Einstellung, daß es - bis auf die "legitimen Weiß Nicht" - wünschenswert sei, die Restkategorie zu reduzieren. Als Befragungsf e h l e r wird sie auf jeden Fall angesehen.

3.2.2.7. Leverkus-Brüning: Die Meinungslosen

Leverkus-Brüning stellt drei Methoden gleichwertig nebeneinander, mit denen "durch Vergleich der Ergebnisse, die in verschiedener Weise gewonnen werden, Tendenzen erhärtet bzw. in Zweifel gestellt werden" sollen:

"Die Analyse der Meinungslosen soll erfolgen

1. aufgrund von Gegenüberstellungen der Antwortstrukturen mehrere Umfragen innerhalb einer Umfrage,
2. aufgrund von Vergleichen mit Hilfe eines Meinungslosenindex und
3. aufgrund einer Untersuchung des Meinungslosenanteils in ... vier ... Themenkreisen" (1966, S. 66).

ad 1: Leverkus-Brüning wählte aus einer Studie "Politische Umfragen" fünf Fragen und testete daran die "Meinungsäußerungen" und "Meinungslosen" im Hinblick auf verschiedene demographische Merkmale (Geschlecht, Schulbildung, Beruf, Einkommen, soziale Schicht, Wohnortgröße). In den Tabellen weisen bei allen fünf Fragen die Tendenzen in die gleiche Richting, was leicht dadurch zu erklären

ist, weil sich alle fünf ausgewählten Fragen im politischen Themenbereich abspielen. Eine Methode dieser Art betrachten wir deshalb als wenig geeignet die "Meinungslosigkeit ..." (schlechthin) "im Hinblick auf verschiedene demographische Merkmale" zu testen, allenfalls scheint uns diese Methode brauchbar, die Restkategorie bei politischen Fragen zu untersuchen.

ad 2: "Meinungslosigkeit" wird hier entsprechend ihrer Häufigkeit innerhalb von drei Fragen aus derselben Untersuchung bewertet.
Keinmal meinungslos hat Werzahl 0, einmal meinungslos 1, zweimal meinungslos 2 und dreimal meinungslos 3.

Die Summe der so bewerteten Meinungslosenanteile innerhalb einer bestimmten Merkmalsgruppe ergibt den Meinungslosenindex. Durch den Meinungslosenindex wird ein guter Anhaltspunkt zur Interpretation gewonnen, allerdings verleitet er auch zu Fehlinterpretationen: Leverkus-Brüning vergleicht drei Fragen aus verschiedenen Sachgebieten (deren Inhalt sie leider nicht angibt) mit drei Fragen aus dem gleichen Sachgebiet und folgert aus dem Ergebnis: "Frauen, die einmal meinungslos sind, werden mit größerer Wahrscheinlichkeit als Männer zum selben Fragenkomplex ein zweites und drittes Mal meinungslos sein." (1966, S. 7o) Dieser Satz kann sicher nur in folgender Formulierung allgemeine Gültigkeit beanspruchen: Frauen, die einmal bei politischen Fragen meinungslos sind, werden mit größerer Wahrscheinlichkeit als Männer zum selben (nämlich politischen!) Fragenkomplex ein zweites und drittes Mal meinungslos sein.
Leverkus-Brüning gibt zwei Seiten weiter ein Beispiel für Fragen, bei denen Frauen an der Restkategorie g e r i n g e r beteiligt sind. Hier würde sich vermutlich ihre Aussage umdrehen; also: Männer, die einmal meinungslos sind, werden mit größerer Wahrscheinlichkeit als Frauen zum selben Fragenkomplex (hier Kaufgewohnheiten!) ein zweites und drittes Mal meinungslos sein. So elegant Methode 2 also auch aussieht, steht und fällt sie mit der Auswahl der Fragen.

ad 3: Mit Methode 3 greift Leverkus-Brüning diesen Einwand indirekt selbst auf und versucht die mit Methode 1 und 2 gewonnenen Ergebnisse dadurch zu generalisieren, indem sie die "Meinungslosigkeit" nach vier verschiedenen Themenkreisen (Persönlich, Beruflich, Gemeinde, große Politik) strukturiert. Sie hat damit einen der vielen Einflußfaktoren ausgeschaltet.

Die Hauptkritik an der Arbeit von Leverkus-Brüning ist darin zu sehen, daß sie a priori von Meinungslosen spricht. Wir sind bereits darauf eingegangen.

Leverkus-Brüning stellt unserer Ansicht nach völlig zu Recht fest, daß "hinter allen Bemühungen, Korrelationen und Abhängigkeiten zwischen einzelnen Variablen aufzufinden, ... die Frage nach ihrer E r k l ä r u n g (steht). Zwar gilt es in der den Sozialwissenschaften, insbesondere der Sozialforschung, weitgehend als verpönt, nach Kausalgesetzen zu fragen - man begnügt sich in vielen Fällen allein mit der Darstellung von Interdependenzen -, doch steht im Hintergrund stets das erklärungsheischende Problem der Verursachung, selbst wenn dies oft unausgesprochen bleibt" (1966, S. 99).

Folgende Determinanten stellt Leverkus-Brüning (neben dem demographischen Merkmalen heraus:

A. Die Verständigungskomponente

a) Kommunikation und sprachliches Verständnis
b) Die kritische Haltung gegenüber dem Interview
c) Das differenzierte Denken

B. Die Horizontkomponente

a) Die Aktualität
b) Das Wissen und die Bildung
c) Der zeitliche Bezugspunkt

C. Die Reserviertheitskomponente

a) Die Unschlüssigkeit

. Die Indifferenz
. Das Desengagement
. Die Vorsicht

b) Die Zurückhaltung

. Der Kontakt
. Die Schweigsamkeit
. Die Sorge um das Prestige

c) Der Widerstand gegenüber dem Interview

. Die Interviewbereitschaft
. Die Abneigung gegenüber bestimmten Frageformen
. Die Abschirmung des persönlichen Bereichs

(1966, S. 99 f.).

Insgesamt gesehen hat Leverkus-Brüning, wenn wir uns auch mit ihren Methoden und Ergebnissen kritisch auseinanderzusetzen haben, das Verdienst, als erste im deutschsprachigen Raum eine umfangreiche und detaillierte Analyse der Restkategorie durchgeführt zu haben.

3.2.2.8. Sand: Kritik der Meinungslosen

"Da letztlich keine der drei von Leverkus-Brüning vorgestellten Methoden befriedigt, haben wir versucht, eine Darstellungsweise der Ergebnisse zu bringen, die man die "Methode der Quasiskalen" nennen könnte. Die Darstellung ähnelt äußerlich Methode 2 von Leverkus-Brüning. Die demographische und typologische Auszählung basiert auf Grund der Definition der Restkategorie an mehreren Fragen, die im Anhang ausgewiesen werden. Mit Hilfe von zehn verschiedenen Fragen wird eine Quasiskala aufgestellt, die folgendermaßen aussieht:

Restkategorie:

Keinmal (genannt)

Einmal bis dreimal (genannt)
Viermal bis fünfmal (genannt)
Siebenmal bis zehnmal (genannt)

Dreimal bis fünfmal (Restkategorie genannt) bedeutet also, der oder die Befragte hat von zehn Fragen drei, vier oder fünf Fragen mit einer "Restkategorie" beantwortet.

Die Gesamtverteilung der Restkategorie-Antworten bei zehn ausgewählten Fragen stellt sich folgendermaßen dar: (n = 2393)

Keinmal:	15 %	Keinmal:	15 %
Einmal:	2o %		
Zweimal:	17 %	Einmal bis dreimal:	49 %
Dreimal:	12 %		
Viermal:	9 %		
Fünfmal:	8 %	Viermal bis sechsmal:	23 %
Sechsmal:	6 %		
Siebenmal:	5 %		
Achtmal:	4 %		
Neunmal:	2 %	Siebenmal bis zehnmal:	13 %
Zehnmal:	2 %		
	1oo %		1oo %

Weiter wurde das arithmetische Mittel errechnet, das sich aus dem Verhältnis der absoluten Gesamtzahl des Merkmals zu der Summe der gewichteten absoluten Zahlen innerhalb der Restkategorie-Gruppen zusammensetzt (Einmal = mit 1 multipliziert, zweimal = mit 2 multipliziert ... zehnmal = mit 1o multipliziert). Der Gesamtdurchschnitt beträgt 3,o, was bedeutet, auf zehn Fragen wird im Durchschnitt dreimal mit einer Restkategorie geantwortet (bei den ausgewählten Fragen).

Wir haben mit dieser Darstellungsweise fünf Indices gewonnen, an denen wir einen Zusammenhang zwischen einem Merkmal und der Häufigkeit der Restkategorie ablesen können:

Ein Zusammenhang (Zusammenvorkommen) ist gegeben, wenn

1. der Prozentsatz in der Spalte Keinmal (Restkategorie) kleiner ist als in der Gesamt-Spalte,
2. der Prozentsatz in der Spalte Einmal bis Dreimal (Restkategorie) im Vergleich zu den anderen Merkmalen kleiner ist,
3. der Prozentsatz in der Spalte Siebenmal bis Zehnmal (Restkategorie) im Vergleich zu den anderen Merkmalen größer ist,
4. der Durchschnitt der Restkategorieantworten im Vergleich zu denen der anderen Merkmale größer ist bzw. größer als 3,o ist,
5. der Restkategorieanteil der Merkmalsgruppe größer ist als der Gesamtanteil.

Weitgehend schließt diese Methode Einflüsse folgender Art aus:

1. Stellung der Frage innerhalb des Fragebogens
2. Verständlichkeit der Frage
3. Anzahl der Antwortvorgaben
4. Bezeichnung der Restkategorie
5. Stellung der Antwortvorgaben
6. Themenbereich der Fragen
7. Bezug des Fragegegenstandes zum Befragten

Durch die Methodik der zur Strukturanalyse verwendeten Umfrage sind auch diese Einflüsse weitgehend reduziert:

1. Persönlichkeit und Demographie des Interviewers (die Interviewer sind demographisch und typologisch breit gestreut)
2. Auswahlmethode (die befragten Personen wurden zur Hälfte mittels Quoten und zur Hälfte mit vorgegebenen Adressen ausgewählt)" (Sand 1967, S. 16 f.).

Kritisch muß hier eingewendet werden, daß diese Darstellungsform selbstverständlich nur den Einfluß des Befragten aufzeigen kann, nicht den Gesamteinflußbereich, der zu einer Entscheidung bzw. Nichtentscheidung im demoskopischen Interview beiträgt. Da die zitierte Arbeit nicht veröffentlicht wurde, geht sie vollinhaltlich in vorliegende Untersuchung ein.

3.2.2.9. Laupheimer: Forschung der Institute

Experimentelle Arbeiten kann Laupheimer (1969) nicht vorlegen, denn die Auftraggeber der Institute, so ihre Argumentation, wollen für Forschung kein Geld ausgeben. Der Vortrag Laupheimers ist deshalb von Interesse, da er aus der Feder einer Institutsangehörigen stammt.

In Erwiderung der Darstellung Leverkus-Brünings, daß die Restkategorie nur als notwendiges Übel und uninteressantes Anhängsel bei der Analyse mitgeschleppt wird, sagt Frau Laupheimer: "Nun, möchte man hier Frau Brüning erwidern, ganz so schlimm sieht es wieder nicht aus. Ich kenne keinen Menschen, der irgendwo mit Erhebungsdaten arbeitet und sich nicht bei der Analyse der Daten mit der Restgröße beschäftigt. Was allenfalls fehlt, sind nicht qualitative Argumente im Einzelfall, sondern systematische Analysen von Serien, losgelöst vom eigentlichen Untersuchungsgegenstand. Es ist sicher unrichtig zu behaupten, die Markt- oder Sozialforschung setze sich nicht im jeweiligen Einzelfall mit den Nicht-Antwortern auseinander - ganz im Gegenteil. Wir fragen uns doch alle ständig, was ist hier los. Warum bekomme ich hier plötzlich einen so großen Anteil 'keine Angabe', liegt es am Thema, liegt es an der Fragestellung, haben Interviewer schlecht gearbeitet und so fort. Was fehlt sind Antworten auf Fragen wie: Gibt es notorische Nicht-Antworter? Wer sind Sie, was denken sie wirklich? Was außerdem fehlt, sind Serien-Experimente mit Splitfragen, die bessere Interpretationsmöglichkeiten bieten würden" (Laupheimer 1969).

An anderer Stelle akzeptiert Laupheimer den Vorwurf und sagt einschränkend: "Der Vorwurf, die Marktforschung beschäftige sich zu wenig mit den Restgruppen, gilt natürlich insofern gelegentlich, als der Interpretierende die Restgruppe nicht immer auf die einzelnen Möglichkeiten:

- Verweigerung
- Nicht Wissen
- Unentschieden
- Meinungslos
- Interviewerfehler
- Codefehler

aufzuteilen in der Lage ist, und andererseits auch nicht geleugnet werden kann, daß zwischen all diesen K.As. im weitesten Sinn qualitative Unterschiede bestehen. Ein Teil der bewußten Verweigerer besitzt zum Beispiel sicher eine Einstellung oder wenigstens eine Meinung im Zusammenhang mit der gestellten Frage (einige selbstverständlich geben nur vor, dies zu tun). Auch die Unentschiedenen darf man ja keineswegs als Meinungslose interpretieren, dagegen ist die Gruppe der echten 'Weiß nicht' und der falsch Eingestuften bei der Interpretation eher zu vernachlässigen" (Laupheimer 1969).

Insgesamt zeigt der Vortrag von Laupheimer, daß die Institute um das Problem der Restkategorie wissen. Insbesondere bei Wahlprognosen wird die exakte Analyse dieser Gruppe immer mehr zum Schlüssel der Interpretation.
Mit dem Hinweis auf Forschung wird die Wichtigkeit des Themas unterstrichen.

3.2.2.1o. Gayer: Kritik an der Demoskopie

Polemisch, uninformiert und sachlich unrichtig urteilt Gayer (1969) über die Entscheidungsunwilligkeit im demoskopischen Interview. Wir zitieren Gayer, da dieses Buch eine relativ weite Verbreitung fand und die naive Kritik an der Meinungsforschung repräsentiert:

"Die härteste Nuß im Interviewer-Dasein ist die Gruppe der Meinungslosen. Leute, die vorgeben, keine Meinung zu haben, sind gefürchtet. Haben sie tatsächlich, was das zur Diskussion stehende Thema anbetrifft, keine eigene Meinung oder wollen sie nur nicht mit der Sprache heraus? Haben sie Angst, sich bloßzustellen? Trauen sie sich kein eigenes Urteil zu? Sind sie verklemmt? Oder nicht hinreichend informiert?

Der ausgewiesene Prozentsatz der Meinungslosen bereitet den Instituten Verlegenheit. Das Faktum vor Augen, daß hohe Prozentsätze von Ablehnungen leicht zu einer Verzerrung der Umfrageergebnisse führen können, strengen sich die Meinungsforscher nach Kräften an, die Zahl der Verweigerer möglichst niederzuhalten. Die Interviewer sind gehalten, ein Kopfschütteln nicht einfach hinzunehmen. Jeder Mensch hat eine Meinung, man muß sie nur herauskitzeln! Die Technik sanfter Nachhilfen ist den Fragemännern wohlvertraut. Ihnen ist der Schwarze Peter zugeschoben, und wer nicht Gefahr laufen will, von der Zentrale gerüffelt zu werden, bemüht sich, keine weißen oder nur halb beantwortete Fragebogen heimzubringen. Einen wirklich guten Interviewer erkennt man daran, daß er aus den Leuten alles herausholt, was der Auftraggeber zu erfahren wünscht. Wer vor einem "Ich-weiß-nicht" oder "Keine Ahnung" kapituliert, hat wenig Talent zu diesem Beruf" (1969, S. 78).

Im Widerspruch zu obigen kritischen Äußerungen stehen folgende Ausführungen:

"Bei manchen Themen kann andererseits der Anteil der Meinungslosen einen wichtigen Maßstab für die Aktualität des Befragungsthemas beziehungsweise für den Grad des Interesses an dem Thema abgeben. Man erfährt auf diese Weise, wie "schnuppe" einem Großteil der Bevölkerung eine Sache ist, von der man beispielsweise in Bonn glaubt, sie beschäftigt die Gemüter" (1969, S. 78).

Eine grobe Unterstellung unterläuft ihm in den Sätzen:

"Der versierte Volksbefrager wendet, sobald er auf Ablehnung trifft, seine Spezialkniffe an. "Nun reden Sie mal gefälligst, Mann!" würde er oft nur zu gerne sagen,

aber nein! Er setzt sein verbindlichstes Lächeln auf, klammert die unbeantwortete Frage aus und schiebt sie, einige Zeit später, etwas umformuliert, wieder ein. Und der Kunstgriff sitzt! Der Mensch, der kurz zuvor noch keine eigene Meinung zu besitzen vorgab, rückt jetzt freiwillig mit seiner wahren Ansicht heraus. Manchmal genügt schon eine geschickt eingeflochtene Zwischenbemerkung, um das festgefahrene Gespräch wieder in Gang zu bringen, ein Eisbrechersatz wie die mit Vorliebe gebrauchte Standardwendung: "Sind Sie nicht auch der Meinung, daß ..."

Hätte Gayer die Intervieweranweisungen der Institute gelesen, würde er bemerkt haben, daß genau das Gegenteil der Fall ist. Sicher gibt es hin und wieder einen Interviewer, der sich entsprechend dem Gayer'schen Stereotyp verhält. Aber die Norm ist es sicher nicht.
An anderer Stelle, wo er Scheuch zitiert, wird das Urteil über die Meinungslosen, wie er die Nicht-Entscheider nennt, sachlicher:

"Viel stärker als bisher sollten nach seiner" (Scheuchs) "Meinung die Minderheiten in einer Stichprobe berücksichtigt werden. Das Umschlagen der Stimmung kündigt sich besonders am prozentualen Anteil der Meinungslosen an. Was Jahre hindurch geflissentlich übersehen wurde, hebt sich vor dem Hintergrund der aktuellen Ereignisse klar ab: Wenn bei zugespitzter Fragestellung von relativ vielen Befragten keine Antwort gegeben wird, zeichnet sich die Gefahr eines Umkippens der derzeitigen Einstellung bei veränderter Situation bereits ab. Die Gruppe der sogenannten Meinungslosen, das wußte man, kann bei einer Wahl nach dieser oder jener Seite den Ausschlag geben. Neu - und daran trägt die studentische Linke das Hauptverdienst - ist die Erkenntnis, daß die Meinungslosen unter Umständen plötzlich praktisch über Nacht, eine Meinung bekommen und sich ins extremistische Lager begeben. Die Meinungslosen, die in der Statistik Gewehr bei Fuß verharren, sind das große Reservoir, aus dem die Neuerer Zulauf erhalten. Ihnen müssen die Umfrageforscher künftig eine sehr viel stärkere Beachtung schenken" (1969, S. 186).

3.2.2.11. Richter: Strategie schriftlicher Massenbefragung

In der Monografie über die schriftliche Befragung (Richter 197o) geht Richter auf das Problem der zu erwartenden Antwortbereitschaft für bestimmte Fragen ein.
Neben der Expertenbeurteilung bieten "die Antwortbereitschaften für einzelne Sachbereiche, wie sie bei Interviewbefragungen gefunden wurden und auch für schriftliche Befragungen global gelten. Die Antwortbereitschaft nimmt ab von sozialstatistischen Daten zu Einkommen, Besitz und Sexualverhalten. Die Kategorien Tatsachen-, Beurteilungs-, Einstellungs- und Meinungsfragen, deren Reihenfolge die abnehmende 'Gleichgültigkeit' repräsentiert, sagen über die Antwortbereitschaft nichts aus.

Daß die Antwortbereitschaft in einzelnen Fragenbereichen (die Empfindlichkeit gegenüber bestimmten Themen) auf keine allgemein gültige Rangreihe weder bei schriftlichen noch bei mündlichen Befragungen gebracht werden kann, ergibt sich allein aus der bisherigen Betrachtung der Antwortreaktion unter feldtheoretischen Voraussetzungen.

Die Antwortbereitschaft auf ganz bestimmte Fragen hängt in unterschiedlichen Befragungsgruppen vielmehr von einer Reihe von Einflußgrößen neben dem Fragenbereich ab."
(Richter 197o, S. 211 f.)

Von Bedeutung ist die Stellung der Frage im Fragebogen:
"Wurde z.B. die Frage nach der Betriebsgröße gleich anfangs im Block 'Beruf' gestellt, so wurde diese Frage mit 9 % Antwortverweigerung beantwortet. Wurde die Frage jedoch am Ende des Blocks gestellt nach den Fragen um die Stellung im Beruf, so ergab sich ein Ausfall von 35 % (der Unterschied ist signifikant).

Das Ergebnis erklärt sich dadurch, daß durch die Beantwortung berufsspezifischer Fragen die Realität des Betriebes und die Sorge um den Arbeitsplatz sich aktualisieren und die Auskunft um die Betriebsgröße als eine Gefahr erlebt wird, die zur Antwortverweigerung führt."
(Richter 197o, S. 215)

4. THESEN DER ENTSCHEIDUNGSTHEORIEN

Ziel jedes entscheidungstheoretischen Ansatzes ist es, das Verhalten in multivalenten Situationen in einer funktionalen Beziehung auszudrücken. Zum Teil sind diese Beziehungen Voraussetzungen zu den Überlegungen, zum Teil sind sie Ergebnisse von Untersuchungsreihen.

D i e Entscheidungs-Theorie gibt es nicht; es wird sie auch nicht geben, da die Reaktionen auf multivalente Situationen so vielfältig sind wie die Individuen und Situationen selbst. Es kann sich also nur um mehr oder weniger verallgemeinerungsfähige Thesen handeln.
"Bedenkt man die Vielfalt und Verschiedenheit der Risiken", d.h. Entscheidungen, "die man bisher in den Blick genommen hat ..., so verwundert es nicht, daß zu den Verhaltensweisen in solchen Situationen noch kaum umfassende Hypothesen und Theorien gebildet wurden (vgl. dazu Slovic 1962 und 1964). Sogar der Kontakt der verschiedenen Forschungsrichtungen untereinander scheint noch relativ gering zu sein" (Hoyos 1969).

Ohne auf die Hintergründe der einzelnen Überlegungen eingehen zu können, seien im folgenden die Aussagen der Autoren in einen oben geschilderten funktionalen Zusammenhang gebracht. Dabei lassen sich Verallgemeinerungen nicht vermeiden.
Ziel dieser Funktions-Sammlung ist eine Gegenüberstellung mit unserem eigenen Material am Ende vorliegender Arbeit.

Deskriptives Modell

Entscheidung = f (Umwelt, Aufgabe, Organismus)
Entscheidung ist eine Funktion der Umwelt, der Aufgabe und des Organismus. Informationen werden beeinflußt durch die Umwelt und durch verschiedene Persönlichkeitsmerkmale (z.B. zögerndes Verhalten).

(Luce und Raiffa 1957)

Normatives Modell

Entscheidung = f (Umwelt, Aufgabe, bestimmte gelernte Verhaltensmuster)
Entscheidung ist eine Funktion der Umwelt, der Aufgabe und bestimmter gelernter Verhaltensmuster. Informationen werden beeinflußt durch die Umwelt (z.B. Situationseinflüsse) und durch soziale Situation (z.B. Bezugsgruppe, Normen).

(Luce und Raiffa 1957)

Subjectively Expected Utility Maximization (SEU)

Entscheidung = f (Nutzen, subjektive Wahrscheinlichkeit)
Jede Alternative ist zu wählen, bei der das Produkt aus Nutzen und "subjektiver Wahrscheinlichkeit" ein Maximum ist.

Subjectiveley Expected Value Maximization (SEV)

Entscheidung = f (objektiver Wert, subjektive Wahrscheinlichkeit)
Die Produkte aus objektivem Wert und "subjektiver Wahrscheinlichkeit" werden maximiert.

Expected Value Maximization (EV)

Entscheidung = f (objektiver Wert, objektive Wahrscheinlichkeit)
Die Produkte aus (objektivem) Wert und objektiver Wahrscheinlichkeit werden maximiert.

Expected Utility Maximization (EU)

Entscheidung = f (subjektiver Nutzen, objektive Wahrscheinlichkeit)
Die Produkte aus subjektivem Nutzen und objektiver Wahrscheinlichkeit werden maximiert.

Pattern and level of risk model (PLR)

Entscheidung = f (Risikoniveau, Risikomuster)

Der Nutzen einer Alternative wird mit abhängig gemacht vom Risikoniveau, d.h. von der Summe der negativen Ausgänge, gewogen durch ihre anteilsmäßigen Wahrscheinlichkeiten des Eintretens, und vom Risikomuster, d.h. von der Zahl der möglichen Ausgänge, der Wahrscheinlichkeit jedes Ausganges und vom Verhältnis der Ausgänge zueinander.

Bernoulli-Prinzip (Bayes-Theorem)

Entscheidung = f (Information, erwarteter Nutzen)

Entscheidungen basieren im wesentlichen auf schon richtig empfundenen Informationen. Durch neue Informationen werden Entscheidungen nur dann wesentlich beeinflußt, wenn der erwartete Nutzen sich erhöht. Jene Alternative ist zu wählen, deren erwarteter Nutzen aller möglichen "Zustände der Natur" ein Maximum ist.

Beanspruchung des Gesamtorganismus

Entscheidung = f (Gesamtorganismus)

Die "neutralen" Antworten sind sehr schwer und beanspruchen (wahrscheinlich) den Gesamtorganismus in erheblichem Maße. (Hofstätter 1959)

Funktion der Persönlichkeit

Entscheidung = f (Persönlichkeit)

Die Scheu vor der Unentschiedenheit ist bei "autoritären Persönlichkeiten" besonders stark. (Frenkel-Brunswik 1949)

Subjektive Wichtigkeit des Problems

Entscheidung = f (Subjektive Wichtigkeit des Problems)

Es gibt eine allgemeine Tendenz zur Vermeidung neutraler und freibleibender Einstellungen: Diese Tendenz nimmt mit der subjektiven Wichtigkeit der vorgelegten Probleme zu. Unentschieden zu sein, ist immer schwieriger als eine bestimmte Meinung zu vertreten, es wird aber ganz besonders belastend, wenn man von der Wichtigkeit des Problems überzeugt ist.
Die Häufigkeit der Nicht-Antworten sinkt daher bei subjektiver Wichtigkeit des Themas. (Hofstätter 1959)

Tendenz zur Maximalisierung der Überzeugungsstärke

Entscheidung = f (Tendenz zur Maximalisierung der Überzeugungsstärke)

Die Bereitschaft zur Unentschiedenheit meint den Verzicht auf die Etablierung eines Sinnzusammenhanges angesichts unzureichender empirischer Grundlagen; sie meint fernerhin ein Aufgebot innerer Disziplin und einen gewissen Mut, sich der Ungewißheit zu überantworten bzw. die Tendenz zur Maximalisierung der Überzeugungsstärke läßt Sinnzusammenhänge akzeptieren, die einer kritischen Überprüfung nicht restlos standhalten (Cantril 1941: "individual in the pursuit of Meaning" - Individuum auf der Jagd nach Sinnzusammenhängen). (Hofstätter 1959)

Utilitäts-Theorie

Entscheidung = f (Utilität)

Jedes Individuum strebt danach, seine Utilität (= subjektiver Wert der voraussichtlichen Konsequenzen für eine bestimmte Person) maximal zu gestalten. (Luce und Raiffa 1957)

Dynamische Interaktion zwischen Erwartung von Gewinn und Verlust (Egoismus)

Entscheidung = f (Größtmöglicher zu erwartender Nutzen)

Bei den meisten Wahlentscheidungen führt der persönliche Vorteil den Entschluß herbei: Gewinnsucht, Machtgier, Ehrgeiz, Karrieresucht usw. sind die treibenden Kräfte. Die meisten Entscheidungen sind (also) durch Triebe bestimmt. Dies wird allerdings nicht zugegeben, sondern getarnt. (Rohracher 1932)

Feldtheoretisches Modell

Entscheidung = f (Person, Umgebung)
= f (Lebensraum)

Häufig handelt es sich bei einem Entschluß darum, daß mehrere entgegengesetzt gerichtete Systeme in einer Person gleichzeitig vorhanden sind und daß durch die Entscheidung diese Spannungssysteme in irgendeinem

Sinne zum Ausgleich gebracht oder gewisse Systeme ausgeschaltet werden. Die Entscheidung ist also eine Umstrukturierung des Feldes (Lewin, 1926).

Valenz der Alternativen (Topologisches Modell)

Entscheidung = f (Konflikt)

Die Entscheidungszeit ist umso länger, je schwieriger der zu lösende Konflikt ist. Jedes Ungleichgewicht der Kräfte (Valenz der Alternativen) führt zu einer Entscheidung (Cartwright und Festinger,1945).

5. METHODISCHES VORGEHEN

5.1. Sekundäranalyse

Definition der Sekundäranalyse:

Unter Sekundäranalyse verstehen wir d e n Umgang mit statistischem Material, der Daten unter Gesichtspunkten auswertet, die vom ursprünglichen Forschungszweck abweichen.

Das bedeutet für jede sekundärstatistische Analyse, daß sie vom vorhandenen Material auszugehen hat, da es sich um eine Reanalyse von Daten handelt, welche vorher andere erhoben hatten. In unserem Fall: Wir müssen d a s multivalente Verhalten im demoskopischen Interview untersuchen, das effektiv auftritt bzw. auftrat.
Für eine Kausalanalyse auf unserem Gebiet sind damit von vornherein erhebliche (inhaltliche) Schwierigkeiten verbunden, um unser letztlich angestrebtes Ziel zu erreichen, nämlich die Bedingungsstruktur zu untersuchen, unter der es zu entsprechenden Antworten kommt.

Wenn wir den Kausalitätssatz in der Implikationsform (Reichenbach 1925) als wissenschaftliches Forschungsprinzip zugrunde legen, müssen wir versucht sein, die kausalen Zusammenhänge zu untersuchen und aufzudecken (Kraak 1966). Wir haben (bei unserer Fragestellung) nach Zuständen, Ereignissen und Motiven zu suchen, die eine Restkategorie-Antwort nach sich ziehen. Wenn es auch keine für sich allein ausreichende Bedingung gibt, so müssen wir doch bemüht sein, die Faktorenkonstellation, die Bedingungen zu ergründen, unter denen sich das Geschehen, das Antworten in einer Restkategorie abspielt. Wir werden also auf eine große Anzahl von Bedingungen stoßen, die in einen ursächlichen Zusammenhang zu bringen, leider den Aufwand dieser Arbeit übersteigen muß. Es wird unser Nahziel bleiben müssen, einzelne (vielleicht ursächliche) Beziehungen zu ermitteln, unter denen es gehäuft zur Nicht-Entscheidung kommt. Wir werden keine zwingende Theorie aufstellen können, im Sinne einer Wenn-Dann-Beziehung: Wenn die Frage so oder so formuliert ist mit so und so vielen Antwortkategorien usw., dann gibt der so und so geartete Befragte einem so oder so gearteten Interviewer eine Restkategorie-Antwort.

Wenn man allein die Demographie der Befragten (wie sie in einer "Statistik"-Seite im Fragebogen ermittelt wird) in ihren sämtlichen Determinations-Kombinationen unter-

suchen würde, ergibt sich eine Zahl von vielen Millionen möglichen Kombinationen. Von diesen Kombinationen würde vermutlich keine mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit eine Restkategorie-Antwort d e t e r m i n i e r e n , weil wir entscheidende andere Faktoren in unsere Untersuchung noch nicht mit einbezogen haben.

Es versteht sich von selbst, daß Korrelationen von diesem Umfang nicht nötig sind, um zu einer vernünftigen Bedingungsstruktur zu gelangen; auch soll über diesen Überlegungen nicht vergessen werden, daß oft ein ganz bestimmter Grund vorliegen kann, um eine Restkategorie-Antwort zu geben, der sich aber kaum generalisieren läßt. Auch muß betont werden, daß bei sonst gleichen Bedingungen die Ursachen verschieden sein können, die zu einer entsprechenden gleichen chen Antwort führen.

Mit diesen Überlegungen wird aber ein Problem angeschnitten, das unsere Analyse generell durchzieht. Es ist letztlich sehr schwer, d i e Restkategorie schlechthin zu untersuchen. Bei vergleichenden Auszählungen sind es immer wieder andere Personen, die in die Restkategorie fallen. Das Dilemma wird noch schwerwiegender, wenn man mit dem Ansinnen an das Material herangeht, sämtliche Determinanten zu untersuchen.

Mit einem großen Archiv eines demoskopischen Instituts kann man fast jede allgemeine Gültigkeit beanspruchende Hypothese an einem konkreten Fall verifizieren bzw. falsifizieren.

Wenn auch bereits aufgezeigt worden ist, "daß die Ansammlung der Unentschiedenen in den verschiedenen demographischen Aufspaltungen einer befragten Gruppe jeweils einen ähnlichen Umfang erreicht" (zumindest im Wahlverhalten: Neumann 1965), also keine drastischen Umkehrungen zeigt, so sind es doch jeweils a n d e r e Personen, wenngleich mit ähnlichen demographischen Merkmalen, die bei verschiedenen Fragen eine Restkategorie-Antwort geben.

Wenn wir uns auf Tab. 4 die Mannigfaltigkeit der (möglichen) Determinanten in einer multivalenten Situation im demoskopischen Interview ansehen, ist es fast unmöglich, letztlich d i e entscheidenden Determinanten oder Determinationsstruktur herauszukristallisieren und damit allgemeingültige Aussagen zu treffen.

Um eine echte experimentelle Situation zu schaffen, ist es nötig, (möglichst) jede andere Determinante als die zu untersuchende auszuschalten oder wenigstens zu kontrollieren. Diese Kontrolle würde voraussetzen, daß man alle Determinanten kennt; da dies bis jetzt auf unserem Gebiet (noch) nicht der Fall ist, sehen wir nur folgende Möglichkeit, um zu relativ allgemein gültigen, exakten Aussagen zu gelangen:

1. Jede Hypothese an möglichst viel Material und von möglichst viel Forschern mit möglichst verschiedenen Methoden, mit genauer Angabe der experimentellen Situation, zu überprüfen.

2. Wenn signifikante Ergebnisse gewonnen werden, sind sie mit den entsprechenden Einschränkungen zu formulieren. Man sollte sich auch hüten, die Ergebnisse zu schnell zu verallgemeinern.

Als exakte Aussage würden wir also nur Ergebnisse gelten lassen, die intersubjektiv nachprüfbar sind, mit anderen Worten: "Die Aussagen vieler, möglichst aller, über eine bestimmte Sache, in einem bestimmten Zeitpunkt, sollen konkordieren" (Pfister 1966).

Hier ist der "entscheidende" Punkt zum Ansatz einer Kritik an vorliegender Arbeit zu sehen. Es handelt sich darum, daß aus einer angewandten Wissenschaft, der Umfrageforschung, Erkenntnisse gewonnen werden, welche den Rahmen des ursprünglichen Erhebungszweckes sprengen.

- Die Begrenzung liegt in der Materialgewinnung, obwohl die Fülle der Daten übliche psychologische Arbeiten weit übersteigen.
- Und das ist wesentlich: Die mathematische Analyse ist begrenzt durch finanzielle Mittel. Da die Daten EDV-aufbereitet sind, erfordert jede mathematische Behandlung Computer-Durchläufe. Dafür einen Träger zu finden, der nicht unmittelbar daraus Nutzen ziehen kann, ist in unserer auf Produkten strukturierten Gesellschaft nicht möglich.

Sämtliche dargestellten Ergebnisse sind - wenn man sie mit sonstigen psychologischen Untersuchungen vergleicht - mittels relativ großer und vor allem repräsentativer Stichproben ermittelt.
Einer größeren statistischen Sicherheit steht eine relativ geringe Kontrolle gegenüber. Und durch begrenzte statistische Auswertungsmethoden erhalten wir weniger Informationen im Vergleich zu kontrolliert angelegten Experimenten mit kleineren Gruppen, die mittels differenzierter statistischer Auswertungsverfahren behandelt werden.
Beide Verfahren sind wissenschaftlich legitim.

5.2. Analyseverfahren

Die Analyseverfahren entsprechen denen der kommerziellen Umfrageforschung und nicht denen der akademischen Sozialforschung. In dem vorliegenden Material stecken Informationen, welche durch die angewandten statistischen Analyseverfahren nicht voll ausgeschöpft werden konnten. Eine z.B. typen- oder faktorenanalytische Behandlung des Materials hätte Computerprogramme und -berechnungen erfordert. Beides stand uns nicht zur Verfügung.

5.2.1. Korrelationsanalyse

Die Statistik beschreibt Sachverhalte. Auch die Korrelation ist eine Beschreibung. Ursachen werden durch die Korrelationsanalyse nicht gefunden.

> Definition der Korrelation: Noelle 1963 II, Fußnote S. 234 f.:
>
> "Der Begriff Korrelation bezeichnet in der Statistik einen rein formalen Zusammenhang, ohne Entscheidung darüber, ob ein Ursache-Wirkungsverhältnis besteht"

"Wenn ein ursächlicher Zusammenhang besteht, sprechen wir von 'echter Korrelation', während bei einer 'Scheinkorrelation' kein solcher Zusammenhang da ist" (Noelle 1963 II, Fußnote S. 235). Der Begriff Scheinkorrelation ist mißverständlich. Wenn die Korrelation k e i n Ursache-Wirkungs-Verhältnis zum Ausdruck bringt (wie Noelle ausdrücklich in ihrer Definition schreibt), kann sie auch kein Schein-Ursache-Wirkungs-Verhältnis zum Ausdruck bringen. Mißverständlich ist bereits der Ausdruck "Zusammenhang" (z.B. auch Kellerer 196o, S. 176), da er bereits nach unserem Sprachverständnis ein Abhängigkeitsverhältnis beinhaltet. Korrelation als Z u s a m m e n v o r k o m m e n verschiedener Sachverhalte kann auch nicht zum "Schein" bestehen.
Sogenannte "Schein-Korrelationen" können nur dann zum Fallstrick der Interpretation werden, wenn sie als Ursache-Wirkung-Verhältnis angesehen werden. Als Beschreibung eines Zusammenvorkommens sind auch Scheinkorrelationen richtig. Die Frage, ob eine sogenannte Scheinkorrelation durch differenzierte Analyse in der demoskopischen Analyse (Kreuzauswertung) reduziert und in Korrelationen überführt werden können, stellt sich nicht (vergl. Noelle 1963 II, S. 237).

Wenn also z.B. in vorliegender Arbeit festgestellt wird, daß Frauen häufiger als Männer sich einer Entscheidung im demoskopischen Interview entziehen, dann ist diese Beschreibung richtig, unabhängig davon, ob dahinter ein anderer Sachverhalt stehen mag (z.B. unterschiedliches Informationsverhalten). Eine Erklärung aus Korrelationen des Merkmals mit dahinterstehenden Merkmalen, wie wir sie etwa beispielhaft auf S. 215 (6.2.2.4. Familienstand) geben, mag als Beschreibung des Merkmals selbst sinnvoll sein, Ursachen ermittelt sie nicht.
Daß mit einer detaillierten Analyse die Annäherung an den "wahren" Sachverhalt größer ist, bleibt damit selbstverständlich unbestritten (siehe Segmentation).

Wir dürfen festhalten: Vorliegende Arbeit, die ihre Aussagen hauptsächlich aufgrund von Korrelationsanalysen trifft, erhebt nicht den Anspruch, Ursachenforschung zu betreiben. Deutlich wird dies bei der zusammenfassenden Darstellung der Ergebnisse jeweils am Kapitelende, die in der stereotypen, aber unmißverständlichen Formulierung beginnt: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist p a r a l l e l zu sehen mit ...

Eine weitere Einschränkung der Aussagefähigkeit der Ergebnisse muß gemacht werden. Bei nahezu 1oo untersuchten Kommutationsmerkmalen ist es wahrscheinlichkeitstheoretisch bedingt, daß in statistischem Sinne etwa 5 (je nach Wahl des Signifikanzniveaus) signifikant sind. Wir haben deshalb versucht, für jedes Merkmal mehrere Belege (insbesondere - falls vorhanden - auch andere Autoren) zu bringen. Aus dem gleichen Grund wurden Signifikanzen pro Tabelle nicht ausgewiesen. Dennoch muß festgehalten werden, daß mit vorliegender Arbeit die Erkenntnisse auf diesem Gebiet nicht abgeschlossen sind, sondern die Diskussion weitergeführt werden soll.

5.2.2. Segmentation

Wir haben bereits an anderer Stelle die Methode der Segmentation, wie sie u.W. Belson (1959) zuerst vorgetragen und wie sie Agostini (1965) weiterentwickelt hat, dargestellt:

"Der zugrunde liegende Gedanke dieser Methode ist, den Grad der Bindung bzw. des Unterschiedes zwischen dem zu segmentierenden Merkmal und anderen Merkmalen (meist demographischer Art) mathematisch darzustellen und nach der höchsten "Diskriminante" zu trennen. Das vollzieht sich in mehreren Schritten hintereinander. Die Beendigung der Trennungen ist u.E. dann angebracht, wenn sich zwei Gruppen nicht mehr signifikant unterscheiden" (Sand 1969 I, S. 67).

"Einschränkend zu der Methode muß bemerkt werden, daß das Ergebnis natürlich von zwei entscheidenden Faktoren abhängig ist:

1. Wie wird die Restkategorie bestimmt?
2. Welche Determinanten (Anzahl und Inhalt) werden mit einbezogen?'

(Sand 1969 II, S. 77).

Um das wahrscheinlichkeitstheoretische Modell nicht zu verletzen (siehe Diskussion oben), ist es selbstverständlich unerläßlich, verschiedene Segmentationen an verschiedenen Stichproben durchzuführen. Dem Autor waren dazu finanzielle Grenzen gesetzt.

5.2.3. Split-ballot-Experiment

Die gegabelte Befragung ist wohl die am meisten verbreitete Form des statistischen Experimentes: "Die Mehrzahl der statistischen Experimente der Umfrageforschung, bei denen man von äußeren Ereignissen unabhängig ist, das heißt den experimentellen Faktor künstlich zur Wirkung bringen kann, wird mit Hilfe der 'gegabelten Befragung' (split-ballot) angelegt" (Noelle 1963 II, S. 264).
"Vorbild für die gegabelte Befragung ist das kontrollierte Experiment in den Naturwissenschaften. Man unterteilt die gesamte Befragungsgruppe in zwei, vier oder auch mehr Teilstichproben. Jede dieser Befragtengruppen ist in sich repräsentativ für die Grundgesamtheit" (Noelle 1963 II, S. 154).

Durch veränderte Fragestellung innerhalb der jeweiligen Teilstichproben läßt sich der Einfluß der Frageformulierung auf die Ergebnisse beobachten. Alle anderen Variablen werden konstant gehalten. Die Befragtenhalbgruppen sind zwar nicht personenidentisch, aber strukturidentisch, da sie repräsentativ für die g l e i c h e Population sind. Unterschiede im Ergebnis, soweit sie statistisch signifikant sind, sind auf die veränderte Fragestellung zurückzuführen.

5.3. Erhebungsverfahren

Die im demoskopischen Interview zum Einsatz kommenden Ermittlungsarten zu systematisieren ist schematisch. Im Prinzip sind es

- die Frage und
- die Beobachtung,

wobei die Testverfahren teilweise eher als Frage (z.B. Persönlichkeitsfragebogen), teilweise eher als Beobachtung (z.B. Rorschach-Test) zu verstehen sind. Wir ordnen sie der Einfachheit halber a l l e der Frage zu.

5.3.1. Frage

Eine Frage kann "formell" gestellt werden, d.h. der Interviewer hat die Anweisung, sie - so wie sie im Fragebogen steht - wortwörtlich vorzulesen. Einleitungen und Erklärungen sind nicht erlaubt.
Einen Übergang zur Beobachtung bildet die sogenannte "informelle" Ermittlung. Die "informelle" Frage stellt es dem Interviewer anheim, den Wortlaut zu verändern oder die Ermittlung durch Beobachtung zu klären (z.B.: "Ist in Ihrem Haushalt ein Fernsehgerät vorhanden?" Diese Frage ist z.B. dann nicht zu stellen, wenn der Interviewer das Fernsehgerät stehen sieht). - Im Zusammenhang mit der Definition des demoskopischen Interviews ist die grundsätzliche Problematik der Frage diskutiert worden. Deshalb kann an dieser Stelle darauf verzichtet werden.

Die verschiedenen Einzelformen der Frage können nach verschiedenen Gliederungsgesichtspunkten eingeteilt werden:

a) Nach der Funktion im Fragebogen:

- . Einleitungs-/Einführungs-
- . Übergangs-
- . Folge-
- . Filter-
- . Kontroll-
- . Hauptfragen

b) Nach der Ermittlungsform:

- . direkte Fragen
- . indirekte Fragen

c) Nach dem Ermittlungsinhalt:
Nach dem Fragegegenstand:

- Fakt-
- Verhaltens-
- Meinungs-
- Einstellungs-
- Wissensfragen

Nach der "Nähe" zum Befragten
Nach dem Grad der Zugänglichkeit (Schmidtchen 1961, S. 27):

- Fakten-
- Verhaltens-
- Meinungs-
- Motivfragen

Nach objektiven und subjektiven Sachverhalten (Behrens 1961, S. 17 f.):

- objektive Sachverhalte (Aktionen, biologisch-demographische Merkmale, soziologische Gegebenheiten)
- subjektive Sachverhalte (Wissen, Wahrnehmungen, Vorstellungen, Meinungen, Einstellungen, Intentionen, Wünsche, Strebungen)

Nach dem Normiertheitsgrad (Scherhorn 1961, S. 99):

- von streng normierten Sachverhalten (z.B. Wohnort, Alter) bis weniger normierten Sachverhalten (z.B. Meinungen)

d) Nach der Frageform:

- geschlossene/Alternativ-Fragen
- offene Fragen

Die Form der Frage hat - wie wir noch zeigen werden - einen bedeutenden Einfluß auf deren Beantwortung.

5.3.1.1. Selbsteinschätzung

Bestimmte Frageformen übertragen dem Befragten die Möglichkeit, sich selbst einzuschätzen, zu beurteilen. Diese naive Art der Diagnostik birgt selbstverständlich Gefahren in sich, da sie die Möglichkeiten des Befragten überfordern. Dennoch scheint uns die Selbstbeurteilung zur Beschreibung einer Personengruppe dann legitim zu sein, wenn die Erhebungsmethode ausdrücklich betont wird, z.B. "3o % der Befragten geben von sich an, gesellig zu sein." Damit wird nicht zum Ausdruck gebracht, ob sie tatsächlich gesellig sind oder nicht.

Ein valides diagnostisches Instrument ist die Selbsteinschätzung nicht, ebenso wenig wie man die im folgenden beschriebenen psychodiagnostischen Verfahren valide nennen kann, da sie bisher nur als eigenständige Tests geprüft wurden und nicht als solche, die in einem demoskopischen Interview eingebaut sind. Durch die andersgeartete sozialpsychologische Situation des demoskopischen Interviews im Gegensatz zur psychologischen Testsituation können Faktoren wirksam werden, die eine Übertragung der Ergebnisse nicht rechtfertigen. Wenn wir dies bei der Darstellung dennoch tun, dann im Hinblick darauf, daß es sich um eine Hypothese handelt.

5.3.1.2. Psychodiagnostische Verfahren

Bereits an anderer Stelle haben wir die psychologische Gesellschafts-Diagnostik (Begriff von **Ring, 1965**) beschrieben, welche die Gesellschaft bzw. eine Gruppe diagnostisch als Ganzes betrachtet und damit zum Teil anderen testtheoretischen Gesetzen als die Individual-Diagnostik unterworfen ist (z.B. Anzahl der Items).

Nach Ring müssen Verfahren, die in der Gruppen-Diagnostik Bestand haben sollen, vor allem folgende fünf Forderungen erfüllen können:

"1. Sie müssen befragtengerecht sein. Gemeint ist hiermit, daß die Angehörigen aller Gesellschaftsschichten freiwillig, ohne jeden zwingenden Grund zur Mitarbeit bereit sind. Nur vereinzelte 'Verweigerungen' sind zulässig. (Richtwert: 65jährige Bäuerinnen in entlegenen Dörfern müssen sich beteiligen.)

2. Sie müssen dem Interviewer-Niveau entsprechen. Dies bedeutet ganz streng, daß man von der großen Zahl psychologisch nicht vorgebildeter 'kontaktfähiger Pedanten' vor allem Registrierarbeit oder Laieneindrücke, keineswegs aber qualifizierte Diagnostik verlangen kann.

3. Die Testdurchführung muß äußerst ökonomisch sein. Dazu gehört vor allem, daß sie kurz sein muß, weil sich die Kosten für jede Interview-Minute bereits in vierstelligen DM-Beträgen bewegen und für das Interview, von der Kontaktaufnahme mit dem Befragten bis zum Abschluß, maximal 45 Minuten zur Verfügung stehen. Hinzu kommt, daß von allen Testunterlagen in der Regel 27o Exemplare versandfähig und für den Interviewer leicht transportabel vorliegen müssen.

4. Mit diesem Verfahren sollen sich Indikatoren finden lassen, die möglichst objektiv und genau bestimmbar sind, so daß verschiedene Interviewer- und Auswertungsteams zu weitgehend gleichen Befunden kommen.

5. Schließlich muß auch hier zumindest ein Indikator möglichst gültige Hinweise auf Unterschiede zwischen Teilgruppen der Gesellschaft liefern; dem Testmerkmal müssen also im psychologischen Bereich relevante Entsprechungen gegenüberstehen."

(Ring 197o, S. 161)

Die weiter unten dargestellten Ergebnisse lassen erkennen, daß die verschiedenen in der Gesellschafts-Diagnostik verwendeten Verfahren im wesentlichen diesen Forderungen entsprechen.

5.3.1.2.1. Persönlichkeitsfragebogen

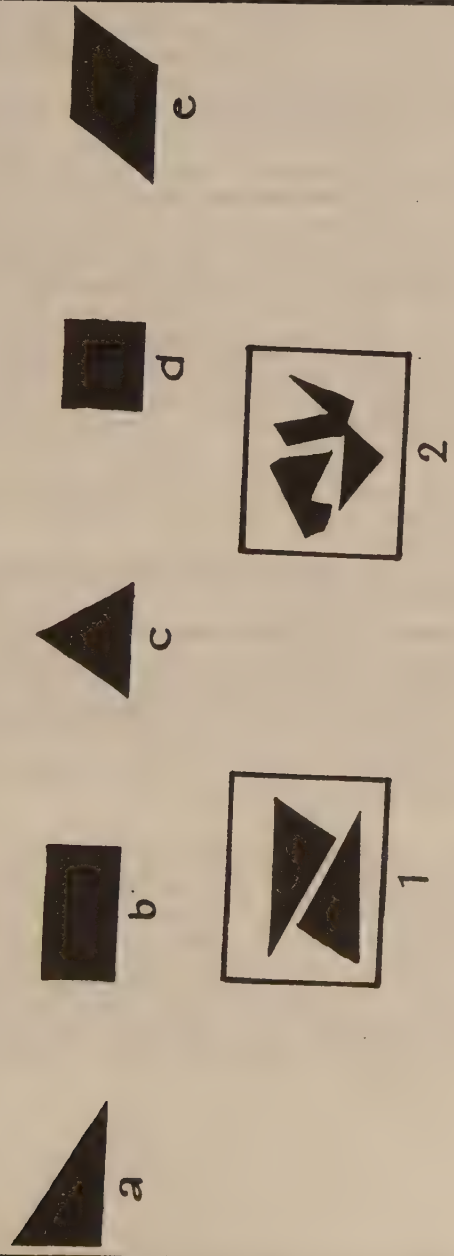
Ein Persönlichkeitsfragebogen läßt sich in ein demoskopisches Interview relativ leicht einfügen, da die Instrumente äußerlich fast identisch sind: Beide fordern den Befragten auf, Fragen zu beantworten. Obwohl die Persönlichkeitsfragebogen anders geeicht sind (Selbstbeantwortung), dürfte darin nicht die Ursache in der geringen Verbreitung der Verwendung derselben im demoskopischen Interview zu suchen sein, sie liegt vielmehr im Umfang derselben, der ein normales demoskopisches Interview sprengen würde.
Unseres Wissens ist deshalb die einzige verfügbare Repräsentativ-Umfrage, die zugleich einen Persönlichkeitsfragebogen verwendet, eine holländische Umfrage (Zit. nach Leverkus-Brüning 1966, S. 95).
Der Persönlichkeitsfragebogen wurde von Wilde am Psychologischen Laboratorium der Universität zu Amsterdamm (Duijker) in enger Anlehnung an Eysencks MPI, Guilfords C- und R-Skalen, an den MMPI und andere mehr oder weniger unbekannte Tests entwickelt (Wilde 1962, S. 61 f.).
"Auf Grund der Antworten auf 1o7 Testfragen der Amsterdamsen Biografischen Vragenlijst (A.B.V.-Test), wurden die ca. 5oo Befragten nach vier Syndromen klassifiziert, nach dem Grad ihrer psychischen Instabilität ("Neurose-Syndrom"), nach der Häufigkeit der psychosomatischen Störung, nach dem Grad ihrer 'Extraversion' und nach dem Grad der Flexibilität der Normvorstellungen

('Rigidität'). Um feststellen zu können, wie sich die einzelnen Gruppen zum Phänomen der Meinungslosigkeit verhalten, wurden die jeweiligen Extremwerte der Persönlichkeitsgruppen ausgewertet, d.h. rund 25 % der Befragten an den Polen der jeweiligen Skalen wurden gegenübergestellt" (Leverkus-Brüning 1966, S. 95).

5.3.1.2.2. Intelligenz-Test

Unseres Wissens wurde bisher nur vom Institut für Demoskopie Allensbach ein Teil eines Intelligenz-Tests im Rahmen einer Repräsentativbefragung durchgeführt. Und zwar wurden Befragten zwei Teilaufgaben der Testserie "Figurenauswahl" aus dem Intelligenz-Struktur-Test von Amthauer vorgelegt (Amthauer 1953). Der I-S-T besteht aus einer Reihe von Testserien, die bestimmte Faktoren der Intelligenz messen. Die ausgewählte Serie testet die "Vorstellungsfähigkeit"; Vorstellungsreichtum, anschaulich-ganzheitliches Denken und konstruktive Momente gehen mit ein. Die ganze Testserie im I-S-T, die aus acht Aufgaben besteht, korreliert mit der durch den I-S-T erfaßten Gesamt-Intelligenz mit 0.545. Man darf also mit Recht annehmen, daß mit diesen beiden ausgewählten Aufgaben ein wesentlicher Faktor der Intelligenz gemessen wird.
Die Frageformulierung lautet: "Jetzt habe ich hier noch eine ganz andere Sache. Könnten Sie sich dieses Bild einmal ansehen. Da sind oben fünf verschiedene Figuren aufgezeichnet, a, b, c, d und e. Von diesen Fünf hat nun jemand für ein Preisausschreiben eine ausgeschnitten und in dieses Kästchen Nummer 1 gelegt. Könnten Sie zufällig erraten, welche das ist?" (Vorlage der Abb. 2). "Und hier ist jetzt wieder eine mit der Nummer 2 gleich in drei Teile zerschnitten. Könnten Sie da erraten, welche das ist?"
Die Frageformulierung zeigt deutlich, daß die Motivation wesentlich geringer auf Leistung gerichtet ist als bei einer Testsituation. Dennoch scheint uns eine Differenzierung der Population nach den drei Merkmalen "gute", "mittlere" und "schlechte" Intelligenz möglich zu sein.

Bildtafel "Figurenauswahl" des I-S-T	Abb. 2



5.3.1.2.3. Rorschach-Test

Bereits Leverkus-Brüning zitiert eine Studie, bei der der Zulliger-Test verwendet wurde. Allerdings reichte das Material nicht aus, um Aussagen über die Restkategorie machen zu können (1966, S. 96 f.).
Eine Rorschach-Tafel wurde unseres Wissens bisher nur vom Institut für Demoskopie Allensbach in einer repräsentativen Umfrage verwendet. Die Fragestellung lautete: "Etwas ganz anderes: Ich habe hier ein Bild, das ganz durch Zufall entstanden ist. Könnten Sie mir sagen, was das sein könnte, was so ähnlich ist, was man darin sehen kann? - Sie können ruhig zwei oder drei Antworten geben, weil man ja hierin Verschiedenes sehen kann." (INTERVIEWER-Anweisung: Wenn der Befragte nach einiger Zeit keine Antwort gibt: "Was könnte denn so ähnlich sein?" "Was kann man darin sehen?") (Rückfragen, ob man das Blatt drehen darf, ob man auch kleine Details deuten darf usw. bejahen. Von selbst keinen Hinweis geben, das dies möglich ist.) (Vorlage der Abb. 3 = Rorschach-Tafel III) (Mehr als drei Antworten wurden nicht notiert).

"Der Interviewer hatte bis zu drei Antworten pro Befragten im Wortlaut zu notieren. Weiter wurde vom Interviewer verlangt:

a) Notieren der Zeit zwischen dem Vorlesen der Frage und der ersten Antwort.

b) Ob vom Befragten die Karte gedreht wurde oder nicht?

c) Nach dem Notieren des Wortlautes aller Deutungen eines Befragten hatte der Interviewer im Fragebogen in einem zweiten Abdruck der Testtafel den Teil des Bildes zu umkreisen und mit einer Nummer zu versehen, der den einzelnen Deutungen zugrunde lag. Er fragte dabei: 'Und welchen Teil des Bildes haben Sie mit ... (Vorlesen der Deutung) gemeint?'

Alle weiteren Auswertungsarbeiten erfolgten in der Abteilung 'Spezialverschlüsselung' des Instituts. Insgesamt 1o Mitarbeiter wurden von zwei Fachpsychologen mit dem Verfahren der Kodierung vertraut gemacht. Sie hatten jede Antwort nach 22 der üblichen Auswertungsgesichtspunkte einzustufen. Diese Kategorien, also beispielsweise Ganzantworten, Tierdeutungen, Bewegungsantworten, Aggressionen usw., wurden dann für jeden Befragten auf eine Lochkarte genommen, die auch eine Reihe demographischer und anderer Daten derselben Person enthielt" (Ring 197o, S. 162).

Nach Bohm ist eine Verwendung des Rorschach-Tests in oben beschriebener Form nicht möglich. Als Mißbrauch des Tests bezeichnet er

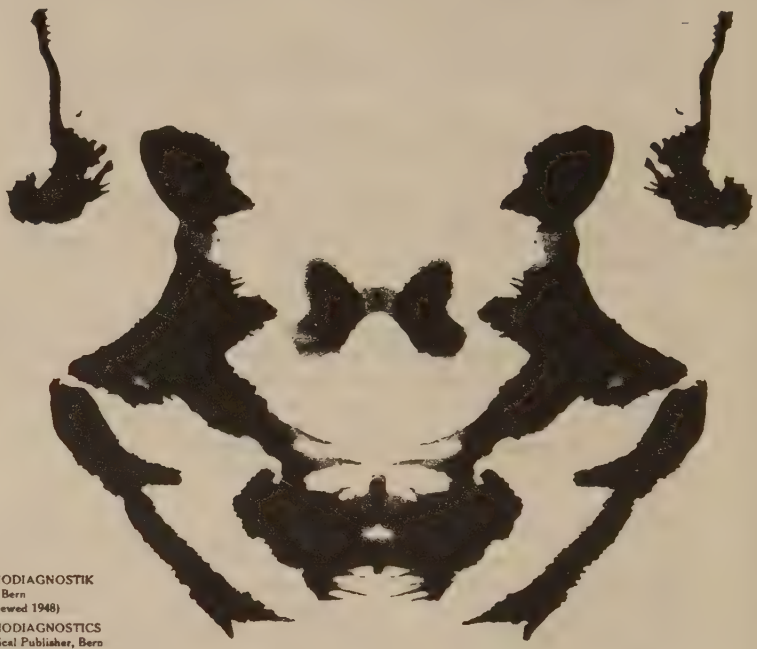
- "die Protokollaufnahme durch ungeschulte Hilfskräfte" (1957, S. 14),
- "die Durchschnittsberechnungen von Rorschach-Faktoren an biologisch heterogenen Gruppen" (1957, S. 16),
- daß nicht nur eine einzige Tafel vorgelegt werden dürfe, versteht sich von selbst.

Die (klassischen) Rorschach-Experten müssen demnach eine Anwendung des Rorschach-Tests im Rahmen einer Repräsentativ-Umfrage durch ungeschulte Psychologen ablehnen.

Ring dagegen wies nach, daß Formdeuteverfahren bei der Gesellschafts-Diagnostik verwendbar sind: "Die Befragten arbeiten gern mit, die Interviewer und Auswertungsteams kommen zu ausreichender Meßgenauigkeit. Beiträge zur Validierung, zur Bildung von Rorschach-Skalen und zur diagnostischen Anwendung im Gesellschaftsbereich" sind zufriedenstellend (Ring 197o, S. 171).

Wenn wir die (als Experiment gedachte) Anwendung einer Rorschach-Tafel bejahen, so mit der Einschränkung, daß es sich nur um e i n gruppendiagnostisches Instrument handeln kann und sicher für eine Umfrage nicht um das ideale. Die Ergebnisse werden deshalb nur im Zusammenhang mit anderen diagnostischen Variablen interpretiert. Zur Beschreibung einer einzelnen Person ist der Rorschach-Test in oben dargestellter Form nicht denkbar.

Bildtafel III des Rorschach-Tests	Abb. 3



Rorschach: PSYCHODIAGNOSTIK
Verlag Hans Huber Bern
Copyright 1921 (renewed 1948)
Rorschach: PSYCHODIAGNOSTICS
Hans Huber · Medical Publisher, Bern
Printed in Switzerland
Distributors for the U.S.A.:
Grune & Stratton Inc., New York N.Y.

5.3.1.2.4. Baum-Test

Unter dem Stichwort "experimentalpsychologische Gesellschaftsdiagnostik" (Krug 1965) hat Ring einen Versuch unternommen, der es erlauben soll, mit Hilfe der diagnostischen Psychologie "zu allgemeingültigen Aussagen über Gesellschaftskreise zu gelangen" (1965).

"Mittels der Gruppen-Skalierung nach Items des Baumtests (Koch 1954) wurde versucht, die Position der Personen, die Restkategorien-Antworten geben, und derjenigen, die bei unseren Testfragen keine solchen Antworten geben, in einem Koordinationssystem zu bestimmen, wie es Ring (1965) beschreibt. Wir gewinnen damit die Möglichkeit, unsere Testgruppen mit anderen Gesellschaftsgruppen zu vergleichen und können ihre Position beschreiben.

Die Methode der "additiven Gruppen-Skalierung" gibt uns die Möglichkeit, Personen, die gehäuft Restkategorie-Antworten geben, und solchen, die seltener einer Antwort"ausweichen", eine Position in einem definierten "soziologischen Raum" zuzuordnen, der durch die Koordinaten "Bildungsausdruck" und "Reaktionsalter" bestimmt wird (beides Skalierungen, die sich aus Werten des Baumtests ergeben)" (Sand 1969 III, S. 77).

Die Fragestellung des vom Institut für Demoskopie durchgeführten Baumtests lautete: "Und jetzt noch etwas anderes: Könnten Sie auf diesem Blatt einen Obstbaum zeichnen? Also nur ein Obstbaum soll es sein, alles andere können Sie zeichnen, wie sie wollen - Sie können das ganze Blatt verwenden." (INTERVIEWER-Anweisung: Wenn der Befragte noch nicht gleich zu zeichnen beginnt: "Vielleicht versuchen Sie es einmal. Ein Baum ist gar nicht so schwer zu zeichnen. - Ob Sie schön zeichnen, ist dabei gar nicht so wichtig. - Bisher haben alle Leute, mit denen ich sprach, einen Baum gezeichnet. - Versuchen Sie es ruhig, es wird schon gehen. - Sie können so zeichnen, wie Sie wollen.")

Auch den Baumtest sehen wir als ein unter vielen mögliches gruppendiagnostisches Mittel an.

5.3.2. Beobachtung

Neben der Frage spielt die Beobachtung während des demoskopischen Interviewens eine besondere Rolle. Bei diesen Angaben ist der Interviewer auf den eigenen Eindruck angewiesen, ohne daß dieser anschließend vom auswertenden und interpretierenden Sozialforscher nachgeprüft werden kann. Der Interviewer beurteilt den Befragten oder stellt Tatsachen fest.
Die Interviewer-Beobachtungen sind dennoch von einigem diagnostischen Wert. Insbesondere dann, wenn die mangelnde Schulung der Interviewer durch gute schriftliche oder mündliche Anweisungen ausgeglichen wird bzw. wenn die Beobachtung selbst keiner Schulung bedarf.

So können z.B. in vorliegender Arbeit folgende Beobachtungen diagnostisch verwertet werden:

- Konstitution (dick/korpulent - vollschlank - schlank - hager/ausgesprochen dünn)
- Kleidung (erstklassig/elegant - gut angezogen - bescheidener, aber modisch - bescheidener und nicht modisch - schlecht angezogen - abgerissen/ärmlich)
- Bereitwilligkeit zum Interview (keine Schwierigkeiten - sehr große Schwierigkeiten)
- Kontakt (sehr leicht - ziemlich leicht - mittel - etwas schwierig - sehr schwer)
- Eindruck (klar bzw. verworren - aufgeschlossen bzw. verschlossen - heiter bzw. ernst - unsicher bzw. selbstsicher)

Die aufgeführten Beobachtungsvariablen haben einen abnehmenden Grad der Zuverlässigkeit. Deshalb wird die Interpretation der Interviewerangaben vorsichtiger werden müssen.
Die Angaben über Konstitution und Kleidung dürften der Wirklichkeit entsprechen, wenn auch bereits eigene Einstellungen des Interviewers eine gewisse Rolle spielen können. Bereits bei den Angaben zur Bereitwilligkeit zum Interview und zum Kontakt spielen Projektionen in zweifacher Hinsicht eine Rolle: Das gleiche Verhalten kann von verschiedenen Interviewern verschieden beurteilt werden und der gleiche Befragte kann auf verschiedene Interviewer verschieden reagieren. Eine noch größere Rolle spielen diese Überlegungen beim sogenannten "Eindruck", den der Interviewer beim Befragten hat. Obwohl sich diese Schwankungen statistisch ausgleichen (können), werden die letzten Variablen nur als Hilfe anderer diagnostischer Möglichkeiten zu betrachten sein.

5.4. Darstellung der Ergebnisse

5.4.1. Die sprachliche Kommunikationskette

Definition der Kommunikation 1: Hovland 1948:

Unter Kommunikation verstehen wir "den Prozeß, durch den ein Individuum (Kommunikator) Reize übermittelt (gewöhnlich verbale Symbole), um das Verhalten anderer Individuen (Kommunikanten) zu beeinflussen" (zit. nach Hartley und Hartley 1955, S. 18).

Definition der Kommunikation innerhalb der Demoskopie 2:

Unter Kommunikation verstehen wir in unserem Zusammenhang den Prozeß, durch den ein Individuum (Interviewer) Reize in Form von lautlichen oder schriftlichen Fragen übermittelt, um das Verhalten eines anderen Individuums (Interviewter) in dem Sinne zu beeinflussen, daß dieser eine Antwort erteilt.

In der Darstellung der Ergebnisse unserer Untersuchung nehmen wir die Kommunikationskette, wie sie Meyer-Eppler darstellt, zum Ausgangspunkt unserer Gliederungsgesichtspunkte:

"Sprachliche Kommunikation setzt als Expedienten in der Regel ein menschliches Individuum voraus. Das von ihm dem Perzipienten übermittelte Signal ist als Träger sprachlicher Funktionen Zeichen kraft seiner Zuordnung zu geistig erfaßten Gegenständen und Sachverhalten. Die Zuordnung selbst ist beliebig und Ergebnis einer Setzung oder einer besonderen Übereinkunft zwischen dem Expedienten und dem Perzipienten; der Zeichencharakter wird dem Signal verliehen, er haftet ihm nicht an wie das Symptom.

Die einfachste sprachliche Kommunikationskette (Abb. 4) weist also, im Gegensatz zur Beobachtungskette und diagnostischen Kette, eine doppelte Verbindung zwischen den beiden Kommunikationspartnern auf. Neben der realen, mit physikalischen Methoden nachweisbaren Signalverbindung besteht eine Vereinbarung über die Zeichenfunktion der Signale auf der Darstellungsebene. Damit eine sprachliche Kommunikation zustande kommen kann, sind also wenigstens zwei Forderungen zu erfüllen: der Übermittlungs-

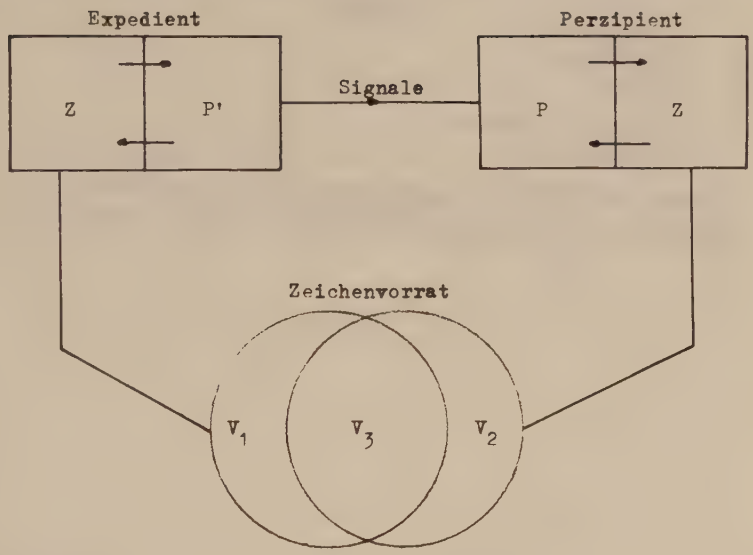
weg muß intakt sein, und der dem Expedienten zur Verfügung stehende aktive Zeichenvorrat V_1 muß eine genügende Zahl gemeinsamer Elemente V_3 mit dem passiven Zeichenvorrat V_2 des Perzipienten aufweisen" (Meyer-Eppler 1959, S. 2 f.).

Wir fassen das demoskopische Interview als Sonderfall der unmittelbaren (= kein Signalwandler und Rückwandler erforderlich) sprachlichen Kommunikation auf: Obwohl sich im Gegensatz zur diagnostischen Kommunikationskette die Rollen des Expedienten und Perzipienten in einem Gespräch laufend ändern, bezeichnen wir den Interviewer als Expedienten und den Interviewten als Perzipienten.

Folgende Begriffe werden synonym verwandt:

Expedient = Interviewer = Befrager
Perzipient = Interviewter = Befragter = Versuchsperson = Proband
Kommuniqué = Frage = Fragegegenstand - Frageinhalt

Modell der einfachsten sprachlichen Kommunikationskette	Abb. 4



V_1 aktiver Zeichenvorrat des Expedienten
V_2 passiver Zeichenvorrat des Perzipienten
V_3 gemeinsamer Zeichenvorrat

QUELLE: Meyer-Eppler 1959, S. 2

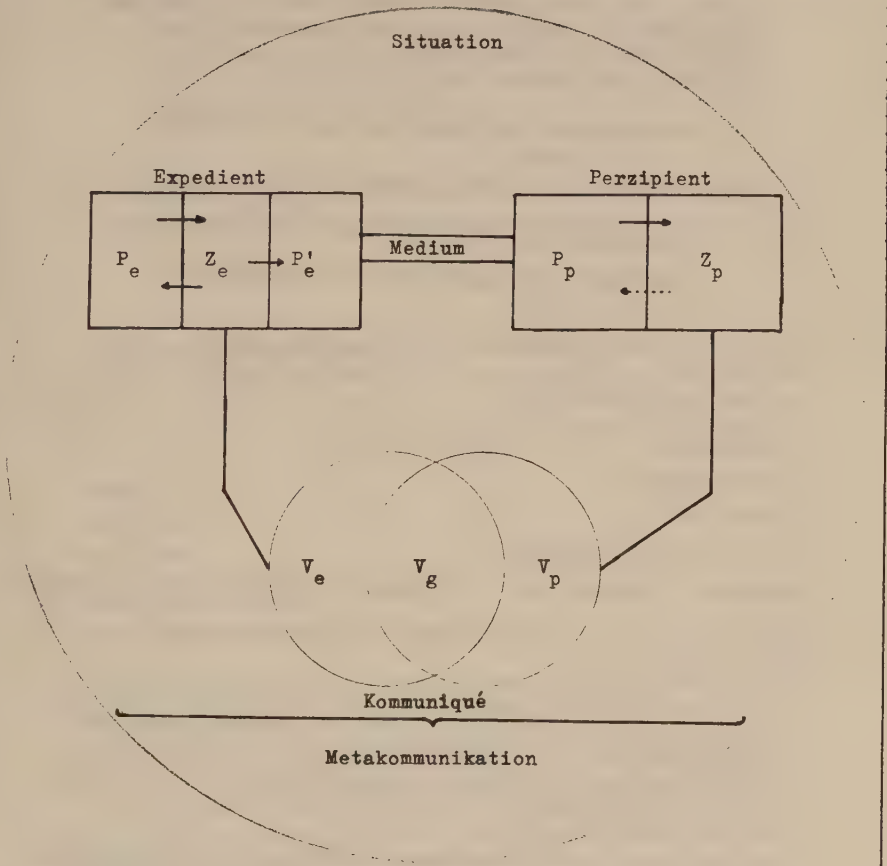
5.4.2. Die "demoskopische" Kommunikationskette

Hinausgehend über Meyer-Eppler sehen wir folgende Aspekte der Kommunikation:

1. Expedient
2. Perzipient
3. Kommuniqué
4. Medium
5. Situation
6. Metakommunikation
7. Effekt

Schematisch läßt sich Abb. 4 für unsere Bedürfnisse und unter Einbeziehung aller Aspekte der (sprachlichen) Kommunikation erweitern:

Modell der demoskopischen Kommunikationskette | Abb. 5



Wir definieren die Aspekte der Kommunikation im Hinblick auf das demoskopische Interview:

5.4.2.1. Expedient

Definition des Expedienten:

Unter dem Expedienten verstehen wir in unserem Zusammenhang eine Person, welche eine Frage mit dem Ziel an eine andere Person stellt, von dieser eine Antwort zu erhalten.

P_e = peripheres Aktionsorgan des Expedienten (Sprachorgan)

Z_e = zentrales Nervensystem des Expedienten

P_e = peripheres Rezeptionsorgan des Expedienten (Hörorgan)

V_e = aktiver Zeichenvorrat des Expedienten (Wortschatz)

Der Einfluß des Expedienten auf die Entscheidung des Perzipienten auf eine Frage wird unter folgenden Punkten Beachtung finden:

. Demografie

. Psychografie

. Verhalten

Synonym gebrauchen wir:

Expedient = Interviewer = Befrager = Kommunikator = Sender

Die Behandlung des Expedienten hat folgende Punkte zu berücksichtigen:

a. Der Expedient ist eine Persönlichkeit, d.h. wie eine Frage gestellt wird, hängt vom psychophysischen Gesamtorganismus des Senders ab.

b. Der Expedient hat soziale Beziehungen, d.h. wie eine Frage gestellt wird, hängt von Gruppennormen ab (z.B. Vorgaben des Instituts).

c. Beide genannten Punkte werden bei einer unmittelbaren Kommunikation von dem Bild beeinflußt, das sich der Expedient vom Perzipienten macht.

5.4.2.2. Perzipient

Definition des Perzipienten:

Unter dem Perzipienten verstehen wir in unserem Zusammenhang eine Person, welche eine Frage, die von einer anderen Person mit dem Ziel gestellt wird, sie beantworten zu lassen, so weit entschlüsselt, daß sie deren Sinn versteht.

P_p = peripheres Rezeptionsorgan des Perzipienten (Hörorgan)

Z_p = zentrales Nervensystem des Perzipienten

V_p = passiver Zeichenvorrat des Perzipienten

V_g = gemeinsamer Zeichenvorrat des Expedienten und Perzipienten

Der Einfluß des Perzipienten auf die Entscheidung in der multivalenten Situation des demoskopischen Interviews wird unter folgenden Punkten Beachtung finden:

- Demografie
- Psychografie
- Verhalten

Synonym gebrauchen wir:

Perzipient = Befragter = Interviewter = Kommunikant = Empfänger

Die Behandlung des Perzipienten hat folgende Punkte zu beachten:

a. Der Perzipient ist eine Persönlichkeit, d.h. was aufgenommen und wie eine Frage verarbeitet wird, hängt vom psychophysischen Gesamtorganismus des Empfängers ab.

b. Der Perzipient hat soziale Beziehungen, d.h. was aufgenommen und wie eine Frage verarbeitet wird, hängt von Gruppennormen ab.

c. Beide genannten Punkte werden bei einer unmittelbaren Kommunikation, wie sie das demoskopische Interview darstellt, von dem Bild beeinflußt, das sich der Perzipient vom Expedienten macht.

5.4.2.3. Kommuniqué

Definition des Kommuniqués:

Unter dem Kommuniqué verstehen wir in unserem Zusammenhang jene symbolhafte Objektivation, die der Expedient (in der Regel) in der Form eines verbalen Reizes, der Frage, von sich gibt, um vom Perzipienten eine (in der Regel) verbale Reaktion, die Antwort, zu erhalten.

Der Einfluß des Kommuniqués auf die Entscheidung in der multivalenten Situation des demoskopischen Interviews wird unter folgenden Gesichtspunkten Beachtung finden:

- Thema
- Formulierung
- Länge

Synonym gebrauchen wir:

Kommuniqué = Frage = Frageinhalt = Inhalt = Kommunikationsinhalt = Thema

Die Behandlung des Kommuniqués hat folgende Punkte zu beachten:

a. Das Kommuniqué hat zwei untrennbare Bestandteile: Inhalt (das "Was") und Art (das "Wie") der Darstellung.

b. Das Kommuniqué ist ein objektives Gebilde und damit abgelöst vom Expedienten; es rührt aber von psychologischen Akten her und löst ebensolche aus.

c. Das Interpretationsschema ist nicht einheitlich, es kann daher zu Mißverständnissen führen, wenn ein gemeinsamer Zeichenvorrat zwischen Expedient und Perzipient entweder nicht besteht oder dieser verschieden definiert ist.

5.4.2.4. Medium

Definition des Mediums:

Unter dem Medium verstehen wir in unserem Zusammenhang erstens das verwendete Symbolsystem, die Sprache, und zweitens den physikalischen Symbolträger und damit die beim Kommunikationsprozeß verwendeten Materialien.

Der Einfluß des Mediums auf die Entscheidung in der multivalenten Situation des demoskopischen Interviews wird unter folgenden Gesichtspunkten Beachtung finden:

. unmittelbar (face to face)

. mittelbar (schriftlich, telefonisch)

Synonym gebrauchen wir:

Medium = Kommunikationsmittel = Kommunikationskanal

Die Behandlung des Mediums hat folgende Punkte zu beachten:

a. Das Medium prägt das Kommuniqué in spezifischer Weise, u.U. unbemerkt vom Expedienten und Perzipienten.

b. Das Medium stellt einen unveränderlichen Faktor dar, der im kommunikativen Beziehungsfeld steht und dessen Prozesse formt.

5.4.2.5. Situation

Definition der Situation:

Unter der Situation verstehen wir in unserem Zusammenhang das jeweils konkrete physikalische, soziale und kulturelle Umfeld, in welchem die Kommunikation stattfindet.

Der Einfluß der Situation auf die Entscheidung in der multivalenten Situation des demoskopischen Interviews wird unter dem Gesichtspunkt der

. Zeit

Beachtung finden.

Synonym gebrauchen wir:

Situation = Umfeld = Feld

Die Behandlung der Situation hat folgende Punkte zu beachten:

a. Von der Struktur des situativen Feldes ist die Interpretation einer Mitteilung seitens des Perzipienten abhängig.

b. Entscheidend ist (dabei), wie die Situation subjektiv erlebt wird, nicht die objektive Situation.

5.4.2.6. Metakommunikation

Definition der Metakommunikation: nach Ruesch 1956:

Unter Metakommunikation verstehen wir in unserem Zusammenhang alle außersprachlichen Signalmerkmale, die selbst nicht Kommuniqué sind, aber den Inhalt begleiten und als expressive, affektiv-emotionale oder agierende Kommunikationshilfen der Verständigung dienen.

Der Einfluß der Metakommunikation auf die Entscheidung in der multivalenten Situation des demoskopischen Interviews, so entscheidend wir ihn auch halten, kann in vorliegender Arbeit nicht behandelt werden, da die Analyse einen externen Beobachter bedürfte, der per definitionem bei einem demoskopischen Interview nicht zugelassen ist. **Eine quasibiotische Situation (Spiegel 1957; z.B. Einwegspiegel) erfordert bei repräsentativem Querschnitt der Perzipienten einen ungeheuren Aufwand.**

5.4.2.7. Effekt

Definition des Effektes:

Unter dem Effekt verstehen wir in unserem Zusammenhang das Ergebnis der Kommunikation, die Antwort des Perzipienten.

Die Entscheidung in der multivalenten Situation des demoskopischen Interviews wird am Effekt gemessen.

Synonym gebrauchen wir:

Effekt = Kommunikationseffekt = Kommunikationswirkung = Antwort

Die Diskussion darüber, der der Effekt des demoskopischen Interviews auch dann erreicht ist, wenn eine sog. Restkategorie-Antwort gegeben wird, haben wir an anderer Stelle geführt.

6. ERGEBNISSE

6.1. Expedient

Im Entscheidungsfeld des demoskopischen Interviews spielt der Interviewer eine nicht unerhebliche Rolle. Die sozialpsychologische, insbesondere die angelsächsische Literatur gibt genügend Untersuchungen für den bewußten oder unbewußten Einfluß des Expedienten auf die Antwort des Perzipienten an. "Auch unabhängig von seinen Einstellungen gehen vom Erhebungssubjekt systematisch verzerrende Einflüsse auf den Befragten über. Dieser nimmt am Interviewer eine Reihe sozial relevanter Merkmale wahr (wie Alter, Geschlecht, Hautfarbe, Dialektfärbung), durch die für ihn soziale Positionen definiert werden. Damit reagiert der Befragte nicht nur auf die ihm gestellten Fragen, sondern nach den bei ihm eingeübten Reaktionsweisen auch auf Träger sozialer Rollen. So konnte wiederholt nachgewiesen werden, daß:

1. in den USA Neger bei weißen Interviewern anders reagieren als bei farbigen Interviewern (z.B. Stouffer 1949, S. 72o f.)" (Scheuch 1962, S. 156). Weiße Interviewer repräsentieren einen höheren Grad von "Öffentlichkeit" als farbige Interviewer: Déshalb erhalten Negerinterviewer seltener ein "Weiß nicht" als weiße Interviewer (Williams und Cantril 1945, S. 171 f.);

2. "jüdische Befragte anders auf jüdisch erscheinende Interviewer reagieren als auf nicht-jüdisch erscheinende' (Cantril 1944, S. 116; Robinson und Rhode 1946);

3. Frauen bei männlichen Interviewern anders antworten als bei weiblichen (Hyman 1954, S. 164 f.);

4. Arbeiter, solchen Interviewern gegenüber, die als Arbeiter erscheinen, anders aussagen als gegenüber Interviewern aus Mittelschichten (Cantril 1944, S. 113 f.; Katz 1942)" (Scheuch 1962, S. 156 f.).

Unrichtig ist deshalb die Behauptung Stroscheins, "die Fachkreise bleiben ... bei ihrer Diskussion um den Interviewereinfluß fast ohne Ausnahme im Bereich der Hypothese. Dies hindert sie jedoch oft nicht daran,

ihre Annahmen mit einer Bestimmtheit vorzutragen, als ob die Verifikation bereits stattgefunden hätte" (Stroschein 1965, S. 7o). "Fast jeder Autor", so führt Stroschein weiter aus, "der sich mit demoskopischen Umfragen auseinandersetzt, zählt Eigenschaften des Interviewers auf, von denen er behauptet, sie beeinflußten die Erhebungsbefunde. Wären diese Aussagen zutreffend, so hing die Konsistenz der Befragtenangaben unter anderem ab von den sprachlichen Eigentümlichkeiten des Interviewers - wie Dialekt, Betonung oder Pathos -, von seiner Mimik, seinem allgemeinen Auftreten und Gebaren, vom Familienstand und Alter, von seiner sozialen Einordnung hinsichtlich der Schul- und Allgemeinbildung, der parteilichen und politischen, der konfessionellen und weltanschaulichen Bindung, von seinem Beruf, seiner Berufsstellung sowie von seinen Einkommens- und Vermögensverhältnissen, und zwar den eigenen und denen des Haushalts, in dem er lebt. Selbst seine Garderobe (wie Kopfbedeckung, Schuhe und übrige Kleidung), seine Frisur und Haarfarbe sollen auf die Befunde einwirken" (Stroschein 1965, S. 69 f.).

Wir können nicht alle Behauptungen, die Stroschein anführt, verifizieren bzw. falsifizieren; sicher handelt es sich des öfteren mehr um Feststellungen mit dem Gefühl subjektiver Sicherheit aufgrund von Verallgemeinerungen als um objektiv gesicherte Befunde. Die im folgenden dargestellten Ergebnisse geben Auskunft darüber, daß ein Einfluß auf die Entscheidung im demoskopischen Interview unter anderem auch von der Person des Expedienten ausgeht. Eine sekundärstatistische Analyse des Einflusses des Expedienten auf die Entscheidung ist praktisch nicht möglich, da die großen deutschen Institute üblicherweise Daten der Interviewer nicht auf die Lochkarte nehmen, so daß eine nachträgliche Auszählung nicht möglich ist. Bisher ist unseres Wissens der Einfluß des Interviewers zwar von den Instituten nicht geleugnet worden, aber auch noch nicht ausdrücklich Forschungsgegenstand gewesen. Methodische Ansätze dazu sind unkompliziert, sie bedingen nur eine Befragung der Interviewer und gleichzeitige Vercodung mit dem Fragebogen.

6.1.1. Bezeichnung der Restkategorie

Tab. 5 läßt den Schluß zu, daß die Höhe und die Bezeichnung der Restkategorie m i t vom Interviewer "bestimmt" wird:

Abhängigkeit der Höhe und Bezeichnung der Restkategorie vom Interviewer	Tabelle 5

FRAGE: "Sind Sie im großen und ganzen mit der Politik von Ministerpräsident von Hassel einverstanden?"

Interviewer		Restkategorie		
	Höhe	Bezeichnung (Höhe = 100 %)		
	in ... aller Antworten	Unentschieden	Kein Urteil	Summe
A	36 %	29 %	71 %	100 %
B	34 %	29 %	71 %	100 %
C	40 %	20 %	80 %	100 %
D	20 %	13 %	87 %	100 %
E	49 %	12 %	88 %	100 %
F	48 %	11 %	89 %	100 %
G	19 %	3 %	97 %	100 %
H	19 %	3 %	97 %	100 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach o.J.

Die Höhe schwankt zwischen 49 % und 19 %.
Von zwei vorgegebenen Bezeichnungen für die Restkategorie (UNENTSCHIEDEN und KEIN URTEIL) waren enorme Streubreiten zu verzeichnen. Während zwei Interviewer in 29 % aller Nicht-Entscheidungsfälle die Bezeichnung UNENTSCHIEDEN wählten, kreuzten zwei andere Interviewer nur in drei von 1oo Fällen UNENTSCHIEDEN an.

Die Ergebnisse der Tab. 5 können nur hypothetisch gesehen werden, eine Verifizierung an anderem Material steht noch aus. Weiter läßt Tab. 5 auch keinen Rückschluß auf den Kommunikationsprozeß zu, der zu einer Analyse des beobachteten Sachverhalts führen könnte.

Hypothese: Die Entscheidung des Perzipienten im demoskopischen Interview ist

. vom Expedienten

abhängig.

Hypothese: Die Bezeichnung der Nicht-Entscheidung im demoskopischen Interview ist

. vom Expedienten

abhängig.

6.1.2. Verhalten

Daß demografische und psychografische Merkmale des Interviewers und sein Verhalten Einfluß auf die Entscheidung des Interviewten hat, scheint evident, ist aber bisher sekundärstatistisch nicht verifizierbar.
Nur bezüglich einiger Verhaltensmerkmale des Perzipienten können einige Auszählungen vorgelegt werden.

6.1.2.1. Interview-Verhalten

6.1.2.1.1. Fragestellung

6.1.2.1.1.1. Direktheit der Fragestellung

Indirekte (projektive) Fragen werden in der Umfrageforschung dann gestellt, wenn der Untersuchungsleiter annehmen kann, daß die Beantwortung der direkt gestellten Frage auf psychische Schranken des Befragten stößt. Man nimmt an, der Umweg über die Projektion (üblicherweise wird die Antwort einer anderen Person in den Mund gelegt) eine Meinungsäußerung, also eine Entscheidung, leichter sei.
Weiter vermutet man, daß projektiv gestellte Fragen "ehrlicher", "unbewußter", d.h. frei von Prestige und Tabus, beantwortet werden.

Den Mechanismus beschreibt Courtenay: Es waren "meist Projektionstests, die den Befragten sich frei fühlen ließen und ihm das peinliche Gefühl nahmen, er könnte eventuell mangelnde persönliche Kenntnisse eingestehen. Darstellung (Tab. 6) ist ein typisches Beispiel, um wieviel bereitwilliger die Befragten auf diesem Weg zugaben, die Antwort auf die Frage nicht zu wissen. In diesem Fall antworteten 55 % der Befragten auf eine indirekte Fragestellung, sie wüßten nicht, ob Hühnerfleisch einen höheren Nährwert habe als andere Fleischsorten, während bei der direkten Befragung nur 28 % ihre Unkenntnis zugaben. Wenn ihnen ein Befragter keine Antwort zu geben vermochte, war es allem Anschein nach viel einfacher, dies auf dem Umweg über eine dritte, hypothetische Person einzugestehen" (Courtenay 1962, S. 135).

Direkte und indirekte Fragestellung — Tabelle 6

FRAGE (direkt): "Welche der folgenden Feststellungen - wenn überhaupt eine - trifft Ihrer Meinung nach auf gebratenes Hühnerfleisch zu?
a) Im Vergleich zu anderen Fleischsorten ist der Kaloriengehalt pro Pfund gering?"
Ja (1) Nein (2) Weiß nicht (3)
b) - e) Weitere Feststellungen

FRAGE (indirekt): Bildblatt: Sprechblase aus einem gebratenen Huhn: "Ich habe Geheimnisse?"
Sprechblase aus Sprecher vor einem Mikrophon: "Nun, verehrtes Publikum, welche Geheimnisse hat unser Gast?"
Darunter Tabelle:

Ja	Nein	Weiß nicht	
1	2	3	Im Vergleich zu anderen Fleischsorten ist der Kaloriengehalt pro Pfund geringer
			----------

1	2	3	(Weitere Feststellungen)

	Befragung	
	direkt	indirekt
Ja	42 %	26 %
Nein	30 %	19 %
Weiß nicht	28 %	55 %
Summe	100 %	100 %

QUELLE: Courteney 1958

Hofstätter zitiert eine Studie des AIPO-Instituts, bei der ebenfalls die indirekte Fragestellung die Nicht-entscheidung bevorzugen läßt (Tab. 7):

Direkte und indirekte Fragestellung	Tabelle 7

FRAGE: "Bei der Volkszählung im nächsten Frühjahr wird jeder Erwachsene nach seinem Einkommen gefragt werden."
(indirekte Fragestellung): "Glauben Sie, daß die Leute sich dagegen verwahren sollten, diese Auskunft über sich selbst zu geben?"
(direkte Fragestellung): "Werden Sie selbst sich dagegen verwahren, diese Auskunft über sich selbst zu geben?"

	Fragestellung	
	indirekt	direkt
Ja	30 %	22 %
Nein	64 %	77 %
Unentschieden	6 %	1 %
	100 %	100 %

QUELLE: AIPO 1940
(aus: Hofstätter 1959)

Die Argumentation von Courtenay scheint uns nicht schlüssig: Eine Fragestellung, bei der die Beantwortung in den Mund eines anderen gelegt wird, sollte es dem Interviewten erleichtern, zuzugeben, daß er sich nicht entscheiden könnte! So verwundert es nicht, daß bei einer anderen Fragestellung (Tab. 8) aus der gleichen von Courtenay analysierten Studie sich die oben zitierten und interpretierten Unterschiede nicht ergeben: Die Höhe der Nicht-Beantwortung ist bei beiden Fragestellungen (fast) identisch (7 % bzw. 6 %).

Direkte und indirekte Fragestellung	Tabelle 8

FRAGE (direkt): "Weshalb werden folgende Hühnergerichte (es wurden insgesamt sechs Speisen angegeben) von Ihnen auf den Tisch gebracht, bzw. nicht auf den Tisch gebracht?"
(Lautete die Antwort "weil ich sie eben mag" → Vorlage eines Kartenspiels mit insgesamt 14 Gründen)

FRAGE (indirekt): Projektive unstrukturierte Bildfrage mit Sprechballons: Ein Kind: "Bei Tommy gibt's zum Abendessen Hühnerfleisch mit Knödel. Warum haben wir das nie?"
Mutter: Offene Sprechblase

	Befragung	
	direkt	indirekt
Schwierige Zubereitung, hat keinen Erfolg damit	25 %	54 %
Wirtschaftlichkeit, Zubereitung, Erscheinungsbild	23 %	4 %
Sieht unangenehm aus	20 %	12 %
Wird gerne gegessen	14 %	3 %
Kalorienreich, fettig, schlägt an	11 %	21 %
Weiß nicht/Unbeantwortet	7 %	6 %
Summe	100 %	100 %

QUELLE: Courtenay 1958

Das Ergebnis dreht sich sogar um, wenn wir eine weitere Tabelle betrachten (wiederum aus dem Material von Courtenay): 18 % geben diesmal bei direkter Fragestellung keine Antwort und nur 5 % bei indirekter (Tab. 9).

Direkte und indirekte Fragestellung	Tabelle 9

FRAGE (direkt): "Auf welche dieser Fleischsorten
Fisch Rindfleisch Hühnerfleisch
Schweinefleisch Lammfleisch
trifft Ihrer Ansicht nach folgendes zu:
Das Fleisch ist zart und aromatisch
Fisch (1) Rindfleisch (2) - - - Lammfleisch (3)
Weiß nicht (6).
Ich habe folgenden Grund für diese Ansicht:"

FRAGE (indirekt) Bildblatt: Vier Personen vor einem Tisch auf dem vier Fleischsorten auf Tellern liegen
Überschrift: "Um die Wahrheit zu sagen"
Bei jedem Teller Bezeichnung der Fleischsorte: "Hühnerfleisch", "Rindfleisch","Schweinefleisch", "Lammfleisch"
Unter jedem Teller ein (Nummern)-Schild: "Ich bin zart und aromatisch"
Sprechblase: "Ich denke, Nummer ... sagt die Wahrheit."
Der Grund meiner Annahme ist .....
.....
.....

	Befragung	
	direkt	indirekt
Rindfleisch	39 %	24 %
Hühnerfleisch	28 %	40 %
Lammfleisch	8 %	13 %
Schweinefleisch	5 %	9 %
Keine Bevorzugung	2 %	9 %
Keine Antwort	18 %	5 %
Summe	100 %	100 %

QUELLE: Countenay 1958

Das vorliegende Material läßt keine gesicherten Ergebnisse formulieren. Also muß vorerst formuliert werden:

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist n i c h t parallel zu sehen mit

- **der direkten oder indirekten (in der Demoskopie projektiven) Fragestellung.**

Die dargestellten Ergebnisse, die keine Gesetzmäßigkeit erkennen lassen, lassen es nicht mehr legitim erscheinen, die Entscheidung im demoskopischen Interview bezüglich der verschiedenen Arten der projektiven Fragestellung zu interpretieren.
Tab. 1o stellt zum gleichen Thema die Frage einmal verbal und einmal bildlich indirekt: Unterschiede bezüglich der Entscheidung ergeben sich nicht.

Verbale indirekte und indirekte Bildfrage	Tabelle 10

FRAGE (indirekt verbal): "Der Mann von Frau X arbeitet als Mechaniker in einer Reparatur-Werkstätte der Ölraffinerie.
Welche Fleischsorte wird sie höchstwahrscheinlich zuerst auf den Tisch bringen:
a) Am Sonntag Mittag
b) An Abenden während der Woche"
Gleiche Frage für "Frau Y ist Präsident der Ölgesellschaft" und "Frau N ist Lastwagenfahrer bei einer Transportfirma"

FRAGE (indirekte Bild-): Lastwagenfahrer mit Frau Sprechblase Lastwagenfahrer: "Ich komme heute abend um sieben Uhr nach Hause. Was gibt es denn zum Abendessen?"
Sprechblase Frau: "Ich denke, es wird .....
geben, denn .....
und .....
hebe ich für das Mittagessen am Sonntag auf."

	Indirekte Befragung	
	verbal	bildlich
Stew, Leber, Gehacktes	46 %	24 %
Steaks allgemein	17 %	21 %
Schweinefleisch	14 %	14 %
Hühnerfleisch	10 %	12 %
Roast Beef und Rindfleisch allgemein	4 %	12 %
Rouladen und Filets	3 %	7 %
Lammfleisch und Fisch - - sonstiges	3 %	7 %
Weiß nicht/unbeantwortet	3 %	3 %
Summe	100 %	100 %

QUELLE: Courtenay 1958

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist n i c h t parallel zu sehen mit

. der Art der indirekten (verbal oder bildlich) Fragestellung.

6.1.2.1.1.2. Formulierung der Frage

Der Einfluß der Fragenformulierung wird in der Demoskopie immer stärker in den Mittelpunkt der methodischen Diskussion gerückt werden müssen.
So wies Schaefer nach, daß allein ein Gewähren unterschiedlicher Gedächtnishilfen bei einem sonst unverändert gehaltenen Fragewortlaut den Befund ganz entscheidend verändert und resignierend faßt er zusammen: "Welches Ergebnis richtig ist - wenn überhaupt eines davon - weiß vorläufig kein Mensch" (Schaefer 1956, S. 247).

In gleicher Weise charakterisiert Noelle-Neumann den Zusammenhang zwischen Frageformulierung und Befragungsergebnis. "Man muß die Antworten natürlich immer im

Lichte der Fragen betrachten. Umfrage-Ergebnisse ohne Fragetext gehören von mir aus gesehen in den Papierkorb" (Noelle-Neumann 1957, S. 21).

Ebenso weist Hofstätter auf die eminente Bedeutung der Fragenformulierung hin: "Es kann somit sehr leicht der Fall eintreten, daß wir bei der Erforschung der öffentlichen Meinung allein schon durch die Wahl der Worte die Aktualität einer Frage erheblich beeinflussen" (Hofstätter 1959, S. 142).

Allenthalben wird also auf die Bedeutung der Formulierung der Frage und deren Einfluß auf das Ergebnis hingewiesen. Allerdings werden Experimente nur relativ selten durchgeführt und noch seltener veröffentlicht.
Das Institut für Markt- und Verbrauchsforschung der freien Universität Berlin hat in einer schwer zugänglichen Veröffentlichung Ergebnisse von Split-ballot Experimente herausgegeben:

Vertauschte Alternativen — Tabelle 11

FRAGEN:

A-Fassung:

"Würden Sie sagen: gekaufter Kuchen ist im allgemeinen besser, genauso gut oder schlechter als selbstgebackener Kuchen?"

B-Fassung:

"Würden Sie sagen: gekaufter Kuchen ist im allgemeinen schlechter, genauso gut oder besser als selbstgebackener Kuchen?"

	A	B
Besser	9 %	9 %
Genauso gut	14 %	16 %
Schlechter	70 %	67 %
Unentschieden	7 %	8 %
Summe	100 %	100 %

QUELLE: Institut für Markt- und Verbrauchsforschung der freien Universität Berlin, November/Dezember 1960

Vertauschte Alternativen	Tabelle 12

FRAGEN:

A-Fassung:

"Man kann heute Kuchen kaufen, der nicht vom Bäcker, sondern in einer Brotfabrik gebacken wird. Würden Sie sagen: Kuchen aus einer Brotfabrik ist im allgemeinen besser, genauso gut oder schlechter als Bäckerkuchen?"

B-Fassung:

"Man kann heute Kuchen kaufen, der nicht vom Bäcker, sondern in einer Brotfabrik gebacken wird. Würden Sie sagen: Kuchen aus einer Brotfabrik ist im allgemeinen schlechter, genauso gut oder besser als Bäckerkuchen?"

	A	B
Besser	7 %	7 %
Genauso gut	36 %	32 %
Schlechter	31 %	38 %
Unentschieden	26 %	23 %
Summe	100 %	100 %

QUELLE: Institut für Markt- und Verbrauchsforschung der freien Universität Berlin, November/Dezember 1960

Die Vertauschung der Alternativen (besser/schlechter bzw. schlechter/besser) beeinflußt offenbar die Entscheidung im Interview nicht (Tab. 11 und 12): Die relativ geringe Veränderung der Frageformulierung ist belanglos.

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist n i c h t parallel zu sehen mit der
. Stellung der Wort-Alternative.

Anders liegen die Ergebnisse bei einer Fragenformulierung, deren Veränderung den gesamten Gedankengang der Frage anders gestaltet.

Vertauschte Alternativen — Tabelle 13

FRAGE:

A-Fassung:_

"Zwei Männer unterhalten sich über den Einfluß der Politik auf unser Leben."

Herr Brandt sagt: "Was in der Politik vorgeht, ist sehr wichtig: Davon hängt es ab, wie es mir geht."

Herr Schwarz sagt: "Was in der Politik vorgeht, ist für mich ziemlich egal. Für mich ändert sich dadurch doch nichts."

Welche der beiden Meinungen kommt Ihrer Ansicht am nächsten?

B-Fassung:_

Reihenfolge Schwarz-Brandt

Politik ist für mich ...

	A-Fassung: Reihenfolge Brandt-Schwarz	B-Fassung: Reihenfolge Schwarz-Brandt
... wichtig	58 %	73 %
... egal	17 %	10 %
Unentschieden/Keine Antwort	25 %	17 %
Summe	100 %	100 %

QUELLE: DIVO, Institut für Demoskopie Allensbach, UNESCO-Institut für Sozialwissenschaften 1953
(aus: Reigrotzki 1956
und: Leverkus-Brüning 1966)

Hier ergeben sich wesentliche Unterschiede. Jeweils die letzte der beiden Alternativen erhält höhere Zuordnungen. Da die Zuordnung "Politik ist wichtig" offenbar mehr Valenz besitzt, ist die Gesamtentscheidung davon abhängig, an welcher Stelle dieses statement im Fragenablauf steht: Steht die Behauptung, für die sich die Mehrheit entscheidet, an letzter Stelle, ist sie also dem Gedächtnis der Perzipienten näher (vergl. Endbetonung bei Lernversuchen), dann werden insgesamt mehr Entscheidungen getroffen. Tab. 13 läßt vermuten, daß der Aufforderungscharakter zur Entscheidung der zuletzt genannten Alternative intensiver ist. Da keine weiteren Experimente dieses Typs vorliegen, muß allerdings dieses Ergebnis als zunächst noch nicht gesichert gelten.

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit
. der Stellung des Alternativ-Komplexes.
Sie wirkt sich in der Weise aus, daß die Schlußstellung der Alternative mit dem größeren Aufforderungscharakter (oder weil dies stärker im Gedächtnis haftet) die Gesamtentscheidung erhöht.

Sind die Alternativen verschieden s t a r k ausformuliert, dann verändert sich die Beantwortung erheblich.

Verschieden stark ausformulierte Alternativen	Tabelle 14

FRAGE:

A-Fassung:

"Finden Sie, daß in einem Betrieb alle Arbeiter in der Gewerkschaft sein sollten?"

B-Fassung:

"Finden Sie, daß in einem Betrieb alle Arbeiter in der Gewerkschaft sein sollten, oder muß es jedem einzelnen überlassen bleiben, ob er in der Gewerkschaft sein will oder nicht?"

	A-Fassung nicht ausformulierte Alternativen	B-Fassung beide Alternativen ausformuliert
Es sollten alle Arbeiter in der Gewerkschaft sein	44 %	24 %
Es ist Sache des einzelnen, ob er in der Gewerkschaft sein will	20 %	70 %
Unentschieden	36 %	6 %
Summe	100 %	100 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach, März 1955
(aus: Noelle, 1962
und Leverkus-Brüning, 1966)

Bei Tab. 14 kehren sich die Ergebnisse um: Die Frageformulierung mit beiden Alternativen erhöht die Entscheidung in auffälliger Weise.
Die Begründung (bzw. die Information über eine mögliche Begründung) einer Meinung in der demoskopischen Frage läßt es dem Befragten legitim erscheinen, diese Meinung zu vertreten und fördert damit insgesamt die Entscheidung.

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit
. der Ausgeglichenheit der Formulierung der Alternativen. Sie wirkt sich in der Weise aus, daß die gleichgewichtige Formulierung beider Alternativen die Entscheidung im Gegensatz zur ungleichgewichtigen Formulierung fördert.

Keine Unterschiede bezüglich der Beantwortung einer Frage zeigen sich dann, wenn ähnliche Begriffe für den inhaltlich identischen Sachverhalt verwendet werden. Tab. 15 verwendet die Begriffe "Teilzahlung", "Ratenzahlung", "Kundenkredit" und "Kredit" im Split-run. Man darf unterstellen, daß alle vier Begriffe etwa gleich bekannt und gebräuchlich sind und die Bevölkerung mit ihnen das Gleiche verbindet.

Austausch ähnlicher Begriffe — Tabelle 15

FRAGE: "Die Ansichten über Käufe auf ... sind sehr verschieden. Würden Sie sagen, man soll überhaupt nichts, nur bestimmte Waren oder möglichst alles auf ... kaufen?"

A-Fassung: ... Teilzahlung ...

B-Fassung: ... Ratenzahlung ...

C-Fassung: ... Kundenkredit ...

D-Fassung: ... Kredit ...

	A	B	C	D
Überhaupt nichts	55 %	55 %	59 %	58 %
Nur bestimmte Waren	43 %	42 %	38 %	40 %
Möglichst alles	1 %	1 %	2 %	1 %
Unentschieden	1 %	2 %	1 %	1 %
Summe	100 %	100 %	100 %	100 %

QUELLE: Institut für Markt- und Verbrauchsforschung der freien Universität Berlin November/Dezember 1960

Die Meinungsäußerungen ändern sich dadurch nicht, da die Decodierung bei allen Zeichen möglich ist.

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist n i c h t parallel zu sehen mit

. der Verwendung verschiedener Begriffe für den gleichen Sachverhalt.

6.1.2.1.1.3. Nachfrage

Bei einem standardisierten Interview ist der Fragenablauf normiert und demnach vom Interviewer in genau definierter Weise vorzulesen. Man hätte demnach zu erwarten, daß bei gezielter Nach-Frage bei bestimmten Antwortkategorien sich die Verhältnisse von Entscheidung zur Nicht-Entscheidung bei der Vor-Frage nicht verändern.
Im Split wurde in einer Halbgruppe bei bestimmten Antworten nachgefragt:

- Das in Tab. 16 beschriebene Experiment läßt die N i c h t - Entscheidung begründen;
- Tab. 18 beschreibt ein Experiment, bei dem bei allen Antworten ausgenommen "Kein Urteil" nach einer Begründung gefragt wird;
- Das in Tab. 19 beschriebene Experiment läßt nur bei einer echten Stellungnahme diese begründen;
- Im vierten Experiment (Tab. 2o) werden d i e Personen, die nicht oder nur bedingt einverstanden sind, nach der Begründung ihres Urteils gefragt.

Die Ergebnisse bestätigen die oben gestellten Erwartungen nicht in jedem Fall:

Nachfrage bei der Restkategorie	Tabelle 16

FRAGE: (A-Fassung): "Sind Sie im großen und ganzen mit der Politik Adenauers einverstanden oder nicht einverstanden?"

Einverstanden	( )
Nicht einverstanden	( )
Unentschieden	( )
Kein Urteil	( )

FRAGE: (B-Fassung): "Sind Sie im großen und ganzen mit der Politik Adenauers einverstanden oder nicht einverstanden?"

Einverstanden	( )
Nicht einverstanden	( )
Unentschieden	( )*
Kein Urteil	( )*

* "Ich meine nur ganz allgemein, so im großen und ganzen: sind Sie mehr <u>für</u> ihn oder <u>gegen</u> ihn?"

Für ihn	( )
Gegen ihn	( )
Unmöglich zu sagen	( )

	A-Fassung (ohne Nachfrage)	B-Fassung (mit Nachfrage)
Einverstanden	53 %	50 %
Nicht einverstanden	15 %	18 %
Unentschieden	17 %	17 %
Kein Urteil	15 %	15 %
Summe	100 %	100 %
Nachfrage:		
Für ihn	-	14 %
Gegen ihn	-	2 %
Unmöglich zu sagen	-	16 %
		32 %

B-Fassung: Nachfrage:	Unentschieden	Kein Urteil
Für ihn	9 %	5 %
Gegen ihn	1 %	1 %
Unmöglich zu sagen	7 %	9 %
	17 %	15 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach, Dezember 1955

Die Ergebnisse der beiden Halbgruppen (ohne Nachfrage - mit Nachfrage) sind relativ stabil, insbesondere der Anteil der Nicht-Entscheider: Die Nachfrage bei den Nicht-Entscheidern stört den Entscheidungsvorgang in der Vorfrage nicht.
Bemerkenswert ist das Verhältnis der sich erst in der Nachfrage Entscheidenden:

"Die Hälfte der Personen, deren Antworten in die Restkategorie fielen, war bei der Nachfrage zu bewegen, doch noch eine konkrete Antwort zu geben.

Während sich die "Entschiedenen" der (Halbgruppe mit Nachfrage) in der (Vor-)Frage im Verhältnis 1oo "Einverstanden" zu 36 "Nicht einverstanden" aufteilen, ändert sich bei der Nachfrage das Verhältnis eindeutig zugunsten der positiven bzw. zugunsten der

Stellungnahme, die bereits vorher die größere Position innehatte (1oo "für ihn": 14 "gegen ihn").

Als Tabelle dargestellt, bedeutet dies:

Nachfrage bei der Restkategorie	Tabelle 17

FRAGE: Siehe Tabelle 16

1. Verteilung der Antworten ohne Einbeziehung der Nachfrage

	mit Restkategorie	ohne Restkategorie
Einverstanden	50 %	73 %
Nicht einverstanden	18 %	27 %
Unentschieden/Kein Urteil	32 %	-
Summe	100 %	100 %

2. Verteilung der Antworten mit Einbeziehung der Nachfrage

	mit Restkategorie	ohne Restkategorie
Einverstanden/Für ihn	64 %	76 %
Nicht einverstanden/Gegen ihn	20 %	24 %
Unentschieden/Kein Urteil/ Unmöglich zu sagen	16 %	-
Summe	100 %	100 %

Es ist gefährlich, Ergebnisse dieser Art, die aufgrund eines einzigen Experimentes gewonnen wurden, zu verallgemeinern. Trotzdem können folgende Tendenzen festgestellt werden, zumal sie sich zum Teil durch die weiter unten beschriebenen und methodisch anders gewonnenen Ergebnisse bestätigen lassen:

. Personen, die in die Restkategorie "ausweichen", tendieren überproportional zu der größeren Alternativgruppe.

. Daraus folgt: Es ist nicht richtig, die Restkategorie im Verhältnis der Ja- zu Nein-Antworten aufzuteilen.

. Etwa die Hälfte der Indifferenten ist auch durch eine Nachfrage nicht zu bewegen, eine konkrete Stellungnahme zu beziehen. (Dieser Prozentsatz ist selbstverständlich vom Befragungsthema stark abhängig).

. Die Aufgliederung der Restkategorie in "Unentschieden" und "Kein Urteil" ist sinnvoll. In der Gruppe "Kein Urteil" sind verhältnismäßig mehr Personen, die auch bei einer Nachfrage keine Stellung beziehen.

. Es sind auch Rückschlüsse auf die Fehlertoleranz (zufällige und systematische Fehler) bei bestimmten Fragestellungen möglich: Der zufällige Fehler hängt hauptsächlich von der Höhe der Stichprobe ab; der systematische Fehler ist unter anderem in der Höhe der Restkategorie gegeben. Je höher die Restkategorie, desto unsicherer wird das Verhältnis der Ja- zu Nein-Stimmen.

. Wichtig ist dieser Gesichtspunkt für Prognosen: Wir müssen bei der Ermittlung zukünftigen Verhaltens (z.B. Wahlprognosen), mit einer wesentlich größeren als der zufälligen Abweichung rechnen. Ein Gesichtspunkt, den ... Ferber (1966) einer systematischen Forschung nachdrücklich empfahl" (Sand 1969 II, S. 84 f.).

Nachfrage bei allen Kategorien außer der Kategorie KEIN URTEIL	Tabelle 18

FRAGEN:

(A-Fassung):

"Sind Sie im großen und ganzen mit der Politik Adenauers einverstanden oder nicht einverstanden?"

Einverstanden .....( )
Nicht einverstanden .....( )
Unentschieden .....( )
Kein Urteil .....( )

(B-Fassung):

"Sind Sie im großen und ganzen mit der Politik Adenauers einverstanden oder nicht einverstanden?"

Einverstanden .....( )*
Nicht einverstanden .....( )*
Unentschieden .....( )*
Kein Urteil .....( )

* "Und warum?" .....

	A-Fassung: (ohne Nachfrage)	B-Fassung: (mit Nachfrage)
Einverstanden	48 %	47 %
Nicht einverstanden	25 %	23 %
Unentschieden	16 %	11 %
Kein Urteil	11 %	19 %
Summe	100 %	100 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach, Februar 1954 und Juli 1956

Wenn bei allen anderen Antwortvorgaben nach einer Begründung gefragt wird, erhöht sich bereits in der (Haupt-)Frage der Prozentsatz der Personen, die "kein Urteil" abgeben (Tab. 18).

Nachfrage bei den Entscheidungs-Kategorien — Tabelle 19

FRAGEN:

(A-Fassung):

"Sind Sie im großen und ganzen mit der Politik Adenauers einverstanden oder nicht einverstanden?"

Einverstanden .....( )
Nicht Einverstanden .....( )
Unentschieden .....( )
Kein Urteil .....( )

(B-Fassung):

"Sind Sie im großen und ganzen mit der Politik Adenauers einverstanden oder nicht einverstanden?"

Einverstanden .....( ) *
Nicht einverstanden .....( ) *
Unentschieden .....( )
Kein Urteil .....( )

* "Und warum?" .....

	A-Fassung: (ohne Nachfrage)	B-Fassung: (mit Nachfrage)
Einverstanden	61 %	58 %
Nicht einverstanden	14 %	12 %
Unentschieden	14 %	17 %
Kein Urteil	11 %	13 %
Summe	100 %	100 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach, Oktober 1953

Wenn bei den Antwortvorgaben, bei denen sich eine Meinung manifestiert, nach einer Begründung gefragt wird, erhöht sich bereits in der (Haupt-)Frage der Prozentsatz der "Unentschiedenen" und "Urteilslosen" (Tab. 19).

Nachfrage bei verschiedenen Antwortkategorien — Tabelle 20

FRAGEN:

(A-Fassung):

"Sind Sie zur Zeit mit der Politik Adenauers einverstanden oder nicht einverstanden?"

- Einverstanden .....( )
- Nicht einverstanden .....( )
- Unentschieden .....( )
- Kein Urteil .....( )

(B-Fassung):

"Sind Sie zur Zeit mit der Politik Adenauers einverstanden oder nicht einverstanden?"

- Ganz einverstanden .....( )
- Teilweise einverstanden ....( ) *
- Nicht einverstanden .....( ) *
- Kein Urteil .....( )

* "Könnten Sie mir sagen, was Ihnen nicht gefällt, womit Sie nicht einverstanden sind?" .....

	A-Fassung: (ohne Nachfrage, Antworten nicht vorzulesen, verschiedene Antwortvorgaben, andere Fragestellung)	B-Fassung: (mit Nachfrage, Antworten vorzulesen, verschiedene Antwortvorgaben, andere Fragestellung)
Einverstanden (Ganz einverstanden)	41 %	24 %
Nicht einverstanden (Nicht einverstanden)	27 %	22 %
Teilweise einverstanden	-	28 %
Unentschieden	16 %	-
Kein Urteil	16 %	26 %
Summe	100 %	100 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach, September 1956, November 1956 und Mai 1967

Wird nur bei Personen, die teilweise oder überhaupt nicht einverstanden sind, nach einer Begründung gefragt, erhöht sich ebenfalls der Prozentsatz der Personen mit "keinem Urteil" (Tab. 2o). Das in Tab. 2o dargestellte Experiment ist nur bedingt als solches verwendbar: Die Tatsache, daß die Nicht-Entscheidung insgesamt höher ist (UNENTSCHIEDEN, KEIN URTEIL), hat die Begründung in der doppelten Vorgabe der Restkategorie (vergl. nächsten Abschnitt) und in der Tatsache, daß in der B-Fassung des Experiments die Antwortvorgaben vorgelesen wurden.
Insgesamt gesehen sind die Ergebnisse einigermaßen überraschend: Nur Tab. 16 entspricht den Erwartungen. Die Unterschiede der zwei Split-fassungen der Tab. 18 bis 2o sind nur dadurch zu erklären, daß sich der Interviewer - bewußt oder unbewußt - nicht an die ihm gegebenen Anweisungen hält: Er liest entweder die Antwortvorgaben vor oder gibt sie anderweitig dem Befragten zur Kenntnis, so daß die Personen die Tat-

sache, daß sie keine Begründung für ihre Ansicht haben oder geben wollen, vorwegnehmen können und deshalb lieber eine Antwort geben, die keine Begründung verlangt.
Unterstützt wird diese Erklärung durch Tab. 16: Bei diesem Experiment wurde nur bei den Personen nachgefragt, die bereits in der Restkategorie lagen und keine Begründung für ihre eventuelle Entscheidung liefern sollten. Und hier ergeben sich keine Unterschiede.
Etwas anders scheint das Ergebnis, das in der Tab. 2o vorliegt, zu interpretieren zu sein. Hier übernimmt die Kategorie "Teilweise einverstanden" die Funktion der Restkategorie "Unentschieden" im Sinne unserer eingangs gegebenen Definition, als ein Aus-dem-Weggehen einer konkreten Beantwortung. Die Tatsache, daß offensichtlich die Gruppe der nicht Einverstandenen in sich stabiler ist, wird an anderer Stelle diskutiert.

[redacted] Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel damit zu sehen,
. ob dem Antwortverhalten eine Begründung abverlangt wird.
Sie wirkt sich in der Weise aus, daß einer Begründung durch Vermeidung dieser Antwort aus dem Weg gegangen wird.

Ein weiteres Problem kann mittels einer Nachfrage geklärt werden: Besteht ein struktureller Unterschied zwischen den Personen, die sich nicht entscheiden und dies auch nicht bei einer Nachfrage tun und den Personen, die zwar zunächst in die Restkategorie fallen, aber sich bei der Nachfrage dann doch zu einer Stellungnahme bewegen lassen?
Anlage des Experiments siehe Tab. 21. Die "harte" und "weiche" Gruppe wurde nach demografischen Merkmalen ausgezählt.

Nachfrage bei der Restkategorie	Tabelle 21

"Sind Sie im großen und ganzen mit der Politik Adenauers einverstanden oder nicht einverstanden?"

Einverstanden .....( )
Nicht einverstanden .....( )
Unentschieden .....( ) *)
Kein Urteil .....( ) *)

*) "Ich meine nur ganz allgemein so im großen und ganzen: sind Sie mehr <u>für</u> ihn oder <u>gegen</u> ihn?"

Für ihn .....( )
Gegen ihn .....( )
Unmöglich zu sagen .....( )

	UNENTSCHIEDEN		KEIN URTEIL		Gesamte RESTKATEGORIE	
	"weich"[1]	"hart"[2]	"weich"[1]	"hart"[2]	"weich"[1]	"hart"[2]
Geschlecht						
weiblich	48 %	55 %	82 %	72 %	60 %	64 %
männlich	52 %	45 %	18 %	28 %	40 %	36 %
	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Schulbildung						
Volksschule	91 %	87 %	84 %	88 %	88 %	88 %
Höhere Schule	9 %	13 %	16 %	12 %	12 %	12 %
	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Einkommen						
unter DM 250,--	41 %	28 %	28 %	25 %	36 %	26 %
250,- - 399,- DM	31 %	44 %	46 %	50 %	36 %	48 %
400,- - 599,- DM	23 %	23 %	21 %	19 %	22 %	21 %
600,- und mehr	5 %	5 %	5 %	6 %	6 %	5 %
	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Konfession						
Evangelisch	55 %	63 %	66 %	59 %	59 %	61 %
Katholisch	45 %	37 %	34 %	41 %	41 %	39 %
	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Einwohnerzahl des Wohnortes						
Unter 2000	36 %	34 %	25 %	33 %	33 %	34 %
2. - 20.0000	27 %	19 %	38 %	24 %	30 %	22 %
20. - 100.000	10 %	17 %	15 %	13 %	12 %	14 %
100.000 u. mehr	27 %	30 %	22 %	30 %	25 %	30 %
	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Kirchenbesuch						
Regelmäßig	30 %	17 %	18 %	20 %	27 %	18 %
Unregelmäßig, Selten, Nie	70 %	83 %	82 %	80 %	73 %	82 %
	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

	UNENTSCHIEDEN		KEIN URTEIL		Gesamte RESTKATEGORIE	
	"weich"[1]	"hart"[2]	"weich"[1]	"hart"[2]	"weich"[1]	"hart"[2]
Beruf						
Arbeiter (Landarbeiter, Landwirte)	73 %	69 %	70 %	71 %	74 %	70 %
Angestellte	11 %	14 %	16 %	20 %	11 %	17 %
Beamte	6 %	3 %	3 %	2 %	5 %	3 %
Selbständige, freie Berufe	10 %	14 %	11 %	7 %	10 %	10 %
	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Gewerkschaftsmitglied						
Ja	16 %	22 %	5 %	28 %	12 %	26 %
Nein	84 %	78 %	95 %	72 %	88 %	74 %
	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Zeitungsleser						
Regelmäßig	48 %	48 %	44 %	56 %	49 %	53 %
Gelegentlich, Nie	52 %	52 %	56 %	44 %	51 %	47 %
	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Gesundheitszustand						
Gut	44 %	59 %	62 %	52 %	50 %	56 %
Nicht ganz in Ordnung	48 %	32 %	31 %	42 %	42 %	38 %
Schlecht	8 %	9 %	7 %	6 %	8 %	6 %
	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Soziale Schicht						
A	x	x	x	3 %	x	2 %
B	9 %	11 %	15 %	9 %	11 %	10 %
C	68 %	71 %	72 %	60 %	69 %	65 %
D	23 %	18 %	13 %	28 %	20 %	23 %
	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Alter						
18-29 Jahre	17 %	31 %	35 %	18 %	24 %	24 %
30-44 Jahre	29 %	27 %	19 %	31 %	25 %	28 %
45-59 Jahre	32 %	23 %	27 %	27 %	30 %	26 %
60 J.u.älter	22 %	19 %	19 %	24 %	21 %	22 %
	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

1 "weiche" Gruppe: Personen, die bei der ersten Frage einer konkreten Beantwortung "ausweichen", um dann bei der Nachfrage doch noch eine bestimmte Stellung zu beziehen.

2 "harte" Gruppe: Die Befragten, die dieser Gruppe zugeordnet wurden, gaben sowohl in der ersten Frage als auch in der Nachfrage keine konkrete Stellungnahme.

(Anmerkung: Durch die Aufgliederung fallen die Untergruppen in einen Bereich, der bei n 100 liegt!)

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach, Dezember 1955

Es fällt auf, daß folgende Gruppen bei der Nachfrage "stabiler" sind, d.h. ein einmal nicht gegebenes Urteil oder eine unentschiedene Position seltener revidieren:

- Frauen "verteidigen" ihre "Restposition" mehr als Männer;
- Angestellte mehr als Arbeiter;
- regelmäßige Zeitungsleser mehr als solche Personen, die nur gelegentlich oder nie in eine Zeitung schauen;
- Personen, die ihren Gesundheitszustand als gut bezeichnen, bleiben "hartnäckiger" als Menschen mit schlechtem Gesundheitszustand;
- Leute, die regelmäßig in die Kirche gehen, sind eher bereit "nachzugeben" als Personen, die unregelmäßig, selten oder nie in die Kirche gehen; usw., usw.

In der Tab. 21 wurden die "weichen" und "harten" Gruppen sowohl für die Personen, die vorher UNENTSCHIEDEN antworteten, als auch für die Personen, die KEIN URTEIL abgaben, ausgewiesen. Addiert man die Differenz der beiden "harten" und "weichen" Gruppen jeweils auf, so ergibt sich bezüglich der UNENTSCHIEDENEN und URTEILSLOSEN ein Verhältnis von 1oo : 13o. Das bedeutet, daß offenbar

die "Unentschiedenen" stabiler in ihrem "Urteil" sind als die Personen, die "kein Urteil" abgeben. Andererseits besagt dieses Ergebnis auch, daß beide Gruppen Entscheidungsunwillige im Sinne unserer eingangs gegebenen Definition sind, die sich in ihrer Struktur zwar unterscheiden, aber beide nicht (nur) aus "Meinungslosen" bestehen. (Im Gegensatz zu der Auffassung von Leverkus-Brüning 1966, S. 28)

6.1.2.1.1.4. Länge der Frage

Das Experiment, das in Tab. 22 wiedergegeben ist, ist nur bedingt interpretierbar, da es zwei Variable verändert hat,

. die Länge und

. die Formulierung der Frage.

Der unmittelbare Zusammenhang zwischen Preisentwicklung und Geldstabilität dürfte zwar der Bevölkerung klar sein, die Frage nach den Preisen ist allerdings wesentlich direkter und unmittelbarer verständlich.

Länge der Frage	Tabelle 22

FRAGE:

A-Fassung:

"Was glauben Sie: wird die Deutsche Mark in zwei Jahren den gleichen, einen geringeren oder einen höheren Wert haben als heute?"

B-Fassung:

"Wie denken Sie über die Entwicklung der Preise in den nächsten zwölf Monaten? Glauben Sie, daß die Preise, im großen und ganzen gesehen, in den nächsten zwölf Monaten steigen oder fallen werden?"

	A-Fassung: (kürzere Fragestellung)	B-Fassung: (längere Fragestellung)
A-Fassung: Der Wert der DM wird ... B-Fassung: Die Preise werden ...		
steigen	7 %	70 %
gleichbleiben	38 %	24 %
Fallen	40 %	4 %
Keine Antwort	15 %	2 %
	100 %	100 %

QUELLE: DIVO 1961
(aus: Leverkus-Brüning 1966)

Das Ergebnis, die höhere Entscheidungsfreudigkeit bei der längeren Fragestellung, kann demnach nicht ausschließlich auf diese Tatsache zurückgeführt werden.

Weitere Experimente liegen nicht vor.

6.1.2.1.1.5. Aufforderung zur Nicht-Entscheidung

Zu der Frage, ob der Entscheidungs-Anteil im demoskopischen Interview zu hoch oder zu niedrig sei, liegt ein sehr eindrucksvolles Experiment vor, das Converse (1964, S. 22) beschreibt:

Aufforderung zur Entscheidungsverweigerung	Tabelle 23

FRAGE: "Haben Sie eine Meinung darüber oder nicht?" Dann Frage nach der Beziehung zwischen staatlicher Intervention und privatwirtschaftlicher Initiative.

9 % ... hatten "keine Meinung" ohne besondere Aufforderung, dies zuzugeben

29 % ... hatten "keine Meinung" nach besonderer Aufforderung

64 % ... gaben eine konkrete Antwort trotz Aufforderung, ihre Meinungslosigkeit gegebenenfalls zuzugeben, davon

- 23 % ... hatten "keine Meinung" nach erneuter Aufforderung
- 41 % ... gaben eine konkrete Antwort trotz zweifacher Aufforderung "keine Meinung" zu äußern, davon
  - 22 % ... gaben bedeutungslose, d.h. wertlose Antworten
  - 19 % ... hatten schließlich eine "echte" Meinung

QUELLE: Converse 1964 und Leverkus-Brüning 1966

Leverkus-Brüning interpretiert das Ergebnis folgendermaßen: "Unseres Erachtens liegt der wahre Anteil der Meinungslosen in vielen Fällen höher, als er in den Ergebnissen ausgewiesen wird" (1966, S. 59).

Ebenso glaubt Hofstätter an einen eher zu hohen Entscheidungsanteil: "Es sieht so aus, als trügen die Menschen eine quälende Scheu vor dem 'Ich weiß nicht' in sich, als wäre ihnen kaum irgend etwas so peinlich, als einzugestehen, daß sie etwas nicht wissen ... Mit dem Schwebezustand des erlebten 'Ich weiß nicht' sind innere Spannungen verknüpft, die sich nach der Anerkennung irgendeiner Patentlösung sofort sehr verringern" (1949, S. 3).

Auch Friedeburg vermutete eine Überhöhung der ausgewiesenen Entscheidungs-Kategorien: "Man erhält auf annähernd jede Frage Antworten, gleichgültig, ob sie von den Befragten verstanden wurden oder nicht, ob jene über deren Gegenstand viel oder wenig nachgedacht haben, ob sie gut oder schlecht über das Thema informiert sind" (1961, S. 208 f.).

Unserer Ansicht nach ist die Frage nicht zu klären. Tatsache ist, daß die Höhe der Restkategorie bei einigen Fragen recht beachtlich ist. Weiter werden wir eindeutig beweisen können, daß die Höhe der Nicht-Entscheidung von der Information zu dem befragten Thema in starkem Maße abhängig ist.
Bei Hofstätter kann der Spannungszustand, den er beschreibt, bei sich selbst dazu beigetragen haben, eine Erklärung zu suchen. (Hofstätter selbst konnte den Spannungszustand, etwas nicht zu wissen, nicht ertragen!)
Die Diskussion darüber, ob der Entscheidungs-Anteil im demoskopischen Interview zu hoch oder zu niedrig sei, beruht unserer Meinung auf einem falschen Verständnis der demoskopischen Frage, was wir bereits diskutiert haben. Die Frage als Reiz hat eine Antwort, die Reaktion, die in dieser Art und Weise sich vollzieht, die "wahre" Reaktion kann deshalb nicht anders, nicht zu hoch noch zu niedrig, sein. Sie ist nur als solche beobachtbar. Das Experiment von Converse beweist demnach nur, daß bei einer Reizänderung, welche die Möglichkeit der Entscheidungsverweigerung betont, sich auch die Reaktion ändert. Ob hinter der einzelnen Reaktion eine andere Meinung steht, klärt das Experiment nicht.
Die Frage, ob die Restkategorie zu hoch oder zu niedrig ist, ist demnach eine Frage der Erhebung. Wenn wir bei "normaler" Befragung einen mittleren Intensitätsgrad der Meinung ermitteln, dann wird er höher bei einer Befragung mit dem Hinweis auf die Möglichkeit der Nichtbeantwortung und niedriger bei einer nochmaligen Befragung zum gleichen Thema. Anzugeben, ob der "normal" ermittelte Meinungs-Wert zu hoch oder zu niedrig sei, ob es sich um "echte" oder "bloße" Meinungen handelt, scheint uns sekundärstatistisch nicht möglich.
Eine Meinung ist ein Phänomen, das intellektuell steuerbar ist und deshalb auf (rationale) Befragung in jeder Richtung ansprechen kann. Festzustehen scheint, daß eine in einem demoskopischen Interview geäußerte oder nicht geäußerte Meinung relativ instabil und deshalb vorsichtig zu interpretieren ist.

Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit der
. Intensität der Befragung.
Sie erhöht sich bei einem Hinweis auf die Möglichkeit der Nicht-Entscheidung.
Sie reduziert sich bei einer Nachfrage zum gleichen Thema.

6.1.2.1.2. Antwortvorgabe

Wenn hier die Formulierung der Frage von der Formulierung der Antwort in der Darstellung der Ergebnisse getrennt wird, so sind wir uns darüber im Klaren, daß die Antwort-Vorgabe - insbesondere, wenn sie vom Interviewer vorgelesen wird - ein Teil der Frage ist. Die Trennung von Frage- und Antwort-Formulierung ist also eine rein darstellungstechnische.

> Definition der Antwort: Leverkus-Brüning 1966, S. 19:
>
> "Unter Antworten werden ... alle Reaktionen von Befragten verstanden, die durch den Stimulus einer Frage ausgelöst werden".

6.1.2.1.2.1. Keine Antwortvorgabe/volle Antwortvorgabe

Leverkus-Brüning konnte 1966 keine Testfragen ausfindig machen, welche den Unterschied zwischen Fragen mit und solchen ohne Antwortvorgaben aufgezeigt hätten. Sie vermutet "aufgrund einer allgemeinen Durchsicht von Tabellenmaterial, ... daß offene Fragen im allgemeinen einen besonders hohen Meinungslosenanteil, geschlossene viel weniger Meinungslose aufzeigen" (S. 41). Inzwischen können wir genannte Hypothese hinreichend falsifizieren.

Unter der Annahme, daß der Befragte auf die F r a g e Antwort gibt (und nicht eine A n t w o r t vorgabe auswählt) und daß weiter der Interviewer angewiesen ist, die Antwortvorgaben nicht vorzulesen, sondern nur die jeweils gegebene Antwort einzutragen, dürften sich eigentlich keine Unterschiede zeigen, ob Antwortvorgaben vorgegeben sind oder nicht.
Ein Experiment stellt die gleiche Frage mit demselben Wortlaut im split einer repräsentativen Halbgruppe offen und der anderen repräsentativen Halbgruppe geschlossen (Tab. 24):

Keine Antwortvorgabe/volle Antwortvorgabe	Tabelle 24

VORFRAGE (an alle): "Wieviel Abgeordnete gibt es Ihrer Schätzung nach im Bundestag in Bonn?" (Falls Angaben: Über 50 bis über 500 Abgeordnete:)

FRAGE:

A-Fassung:

"Könnte man Ihrer Meinung nach auch mit fünfzig Abgeordneten auskommen?"

.....

B-Fassung:

"Könnte man Ihrer Meinung nach auch mit fünfzig Abgeordneten auskommen?"

Ja ..... ( )
Nein ..... ( )
Weiß nicht ..... ( )

	A-Fassung (Offene Frage)	B-Fassung (Geschlossene Frage)
Ja	41 %	41 %
Nein	46 %	38 %
Weiß nicht	13 %	21 %
Summe	100 %	100 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach, Mai 1955

Die Tatsache, daß die Antwortvorgabe (einschließlich einer Restkategorie) vorgegeben sind, erhöht signifikant den Prozentsatz derjenigen, die sich nicht entscheiden (Tab. 24). Die Restkategorie ist bei dieser Frage sozusagen "legitim", sie ist "vorgesehen" und wirkt stimulierend auf Interviewer und Befragten.

Es zeigt sich also, daß immer dann, wenn eine Frage gewisse Unsicherheiten in der Entscheidung zuläßt, entsprechend höhere Anteile in den Kategorien "Unentschieden", "teils/teils", "Unmöglich zu sagen" erbringt.
Man kann demnach den Grund für die unterschiedliche Höhe nicht nur in der Formulierung der Frage suchen. Tab. 24 zeigt eindeutig, daß ein "starker" Interviewer für das Zustandekommen der Nicht-Beantwortung einer Frage verantwortlich sein kann: "Kann der Interviewer laut Vorgabe ausweichen, wird er ein kurzes Zögern des Befragten schneller als Verweigerung oder 'Weiß nicht' ankreuzen, als wenn diese Möglichkeit nicht gegeben ist. Wiederum fehlen uns jedoch im Augenblick noch die Argumente dafür, was nun das richtige Ergebnis bringt. Die Vergewaltigung des Befragten oder das vielleicht übertrieben sensible Reagieren des Interviewers auf das Verhalten des Befragten" (Laupheimer 1969).
Eine Barriere, die der Interviewte zu überwinden hat, kann ebenfalls wirksam werden: Die mangelhafte sprachliche Ausdrucksfähigkeit. Sie kann sich insbesondere in Themenbereichen auswirken, die abseits von alltäglichen Gesprächsinhalten liegen.
Wichtig erscheint aber auf jeden Fall die eminente Bedeutung des Interviewers.

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit der

. Antwortvorgabe.
Sie wirkt sich in der Richtung aus, daß die Antwortvorgabe die Nicht-Entscheidung erhöht.

Der Expedient erwartet bei Vorlage einer Antwortkategorie eine Nichtentscheidung und teilt dem Perzipienten metakommunikativ mit, daß er eine Nicht-Entscheidung "akzeptieren" wird.

6.1.2.1.2.2. Keine Antwortvorgabe/Vorgabe in Listenform

Es liegen genügend Experimente vor, die diesen Sachverhalt klären:

Keine Antwortvorgabe/Vorgabe in Listenform	Tabelle 25

OFFENE FRAGE: "Wenn der Fall eintreten sollte, daß Dr. Adenauer eines Tages als Bundeskanzler ausscheidet, wer ist Ihrer Meinung nach dann der geeignetste Nachfolger Dr. Adenauers als Bundeskanzler?"

LISTENFRAGE: "Hier ist eine kleine Liste, die Namen von CDU/CSU-Politikern enthält. Die CDU/CSU würde z.Z. als stärkste Fraktion im Bundestag den Nachfolger für Dr. Adenauer als Bundeskanzler zu stellen haben. Würden Sie diese Liste bitte noch einmal anschauen und dann diejenigen angeben, den Sie unter den Genannten für den geeignetsten Nachfolger Dr. Adenauers als Bundeskanzler halten würden?"

	Offene Frage	Listenfrage (9 Vorgaben)
Keine Angaben	48 %	23 %

QUELLE: EMNID, Februar 1963
(aus: EMNID-Informationen Nr. 13, 1963
und Leverkus-Brüning, 1966)

Keine Antwortvorgabe/Vorgabe in Listenform	Tabelle 26

FRAGE: "Wen würden Sie, falls Bundeskanzler Dr. Adenauer im kommenden Herbst zurücktritt, am liebsten als seinen Nachfolger sehen?"

	Offene Frage	Listenfrage (6 Vorgaben)
Keine Angabe	12 %	10 %

QUELLE: DIVO, April 1963
(aus: DIVO-Pressedienst, August II, 1963)

Keine Antwortvorgabe/Vorgabe in Listenform	Tabelle 27

OFFENE FRAGE: "Könnten Sie mir sagen, was Ihnen an Ihrem Wagen nicht gefällt?"

LISTENFRAGE: "Auf dieser Liste stehen verschiedene Klagen, die wir von anderen Autobesitzern gehört haben. Würden Sie mir bitte sagen, ob Sie etwas davon auch an Ihrem Wagen stört?"

	Offene Frage	Listenfrage
Keine Angabe	22 %	0 %

QUELLE: Stroschein 1965
Institut für Markt- und Verbrauchsforschung der freien Universität Berlin, Juli/August 1955

Leverkus-Brüning erklärt die Unterschiede im Entscheidungs-Anteil im stärkeren Stimulus der Listen-Frage. Sie stellt fest, "daß, wenn d e r s e l b e Sachverhalt einmal mit einer offenen Frage und einmal unter Beifügung einer Liste durch eine sogenannte Listenfrage erhoben wird, die Listenfrage einen eindeutig stärkeren Stimulus ausübt als die offene Frage. Infolgedessen sinkt bei der Listenfrage stets der Anteil der Meinungslosen" (1966, S. 4o).

Die Marktforschung kennt die Begriffe des "aktiven" und des "passiven" bzw. des "ungestützten" und des "gestützten" Bekanntheitsgrades einer Firma, eines Markenzeichens, eines Werbeslogans etc. Hier liegt die gleiche Fragestellung zugrunde: Der "aktive" Bekanntheitsgrad als offene Frage, der "passive" Bekanntheitsgrad als geschlossene Frage. Bereits die Begriffe "aktiv" und "passiv" machen deutlich, daß es sich hier um Gedächtnisfaktoren handelt. Die offene Frage gibt keine Gedächtnishilfen, die geschlossene Frage mit Listenvorgabe gibt Gedächtnishilfen. Hier wird insbesondere der stark rationale Charakter der Meinung sichtbar, die sich bei Gedächtnishilfen = Informationshilfen, sofort ändert,

und zwar in dem Sinne, daß die Möglichkeit der Meinungsäußerung bei Unterstützung durch Information erhöht wird.

Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit der

. Gedächtnisunterstützung des Perzipienten. Die Entscheidungsfreudigkeit wird durch eine Gedächtnishilfe erhöht.

6.2.1.2.3. Teilweise Antwortvorgabe/volle Antwortvorgabe

Wenn es stimmt, daß die Nicht-Entscheidung von der Antwortvorgabe abhängig ist (Vergleich: Keine/volle Vorgabe), dann müßte sich dieser Sachverhalt bereits dann zeigen, wenn unterschiedlich viele Antwortvorgaben vorgegeben sind.
Die Tab. 28 und 29 geben zwei Split-ballot-Experimente wider, die mit unterschiedlich hoher Zahl der Antwortvorgaben operieren.

Teilweise Antwortvorgabe/volle Antwortvorgabe	Tabelle 28

FRAGE:

A-Fassung:

"Was halten Sie eigentlich von der Homöopathie oder haben Sie sich noch nicht weiter dafür interessiert?"

.....
Nicht dafür interessiert ( )
Noch nichts davon gehört ( )

B-Fassung:

"Was halten Sie eigentlich von der Homöopathie oder haben Sie sich noch nicht weiter dafür interessiert?"

Gute Sache .....( )
Teils/Teils .....( )
Halte nichts davon .....( )
Kein Urteil .....( )
Nicht dafür interessiert .( )
Noch nichts davon gehört .( )

	A-Fassung (Teilweise Antwort-vorgabe)	B-Fassung (Volle Antwortvorgabe)
Gute Sache	26 %	23 %
Teils/Teils	4 %	13 %
Halte nichts davon	7 %	11 %
Nicht dafür interessiert	49 %	34 %
Noch nichts davon gehört	13 %	10 %
Kein Urteil	1 %	9 %
Summe	100 %	100 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach, Herbst 1954

Teilweise Antwortvorgabe/volle Antwortvorgabe | Tabelle 29

FRAGE:

A-Fassung:

"Könnten Sie ungefähr angeben, wie lange Sie den Namen ... (x) ... schon kennen, wann Sie zum ersten Mal von ... (x) ... gehört haben?" (Falls "Weiß nicht" - "Wann ungefähr?")

Bekannt seit ungefähr ..... Monaten ..... Jahren .....

B-Fassung:

"Könnten Sie ungefähr sagen, wie lange Sie den Namen ... (x) ... schon kennen, wann Sie zum ersten Mal von ... (x) ... gehört haben? Ist das erst ganz kurz her, also nicht mehr als ein Jahr, oder schon zwei, drei Jahre, oder fünf Jahre, zehn Jahre - was meinen Sie?"

Nicht mehr als 1 Jahr her ..... ( )
Zwei, Drei Jahre ..... ( )
Fünf Jahre ..... ( )
Mehr als fünf Jahre ..... ( )
Unmöglich zu sagen ..... ( )

	A-Fassung (Teilweise Antwortvorgabe)	B-Fassung (Volle Antwortvorgabe)
Bis zu einem Jahr her bzw. nicht mehr als 1 Jahr	37 %	26 %
Länger als ein Jahr bis fünf Jahre her bzw. zwei, drei, fünf Jahre	41 %	46 %
Mehr als fünf Jahre (her)	9 %	5 %
UNMÖGLICH ZU SAGEN	13 %	23 %
Summe	100 %	100 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach, Februar 1959

Die Restkategorie "teils/teils" und "Kein Urteil" in Tab. 28 ist in der B-Fassung (volle Antwortvorgabe) um 17 % höher als in der A-Fassung (teilweise Antwortvorgabe), in Tab. 29 ist die Restkategorie UNMÖGLICH ZU SAGEN in der B-Fassung (volle Antwortvorgabe) um 2o % höher als in der A-Fassung (teilweise Antwortvorgabe).
Damit kann als verfiziert gelten, daß die Entscheidung im demoskopischen Interview von der Vorgabe der Antwort abhängt.

Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit der

. Antwortvorgabe.
Sie ist bei vorgegebener Antwortkategorie für Nichtentscheidung geringer als nicht vorgegebener Antwortkategorie.

6.1.2.1.2.4. Verschieden viele Antwortvorgaben für die Nicht-Entscheidung

Die zuletzt genannten Ergebnisse zeigen deutlich die enorme Bedeutung, welche die Vorgabe der Antworten auf das Ergebnis haben, ohne daß diese selbst vorzulesen sind. Metakommunikative Vorgänge oder bewußte Interviewfehler spielen eine starke Rolle. Negativ ausgedrückt: Mit der Antwortvorgabe ist das Ergebnis manipulierbar.

Wir haben bereits gezeigt und werden weiter unten noch deutlicher ausführen, daß die Restkategorie nicht in gleichem Verhältnis wie die (anderen) zustimmenden bzw. ablehnenden Antwortkategorien aufzuteilen ist. Die Verteilung geschieht in dem Maße, daß die bereits vorher stärker verbreitete Meinung noch relativ stärkeren Zuwachs erhält.
Mit dieser Erkenntnis werden Meinungsforschungsergebnisse in einer Art und Weise manipulierbar, die selbst manchem Meinungsforscher nicht bewußt wird. Da der Anteil der Entscheidungsunwilligen unmittelbar mit der Zahl der dafür vorgesehenen Kategorien "reguliert" werden kann (Tab. 3o), kann die Relation der Zustimmung und Ablehnung allein durch die Antwortvorgabe beeinflußt werden.

Verschieden viele Antwortvorgaben für die Nichtentscheidung	Tabelle 30

FRAGE:

A-Fassung:

"Wissen kann das natürlich niemand, aber was glauben Sie, wer diesmal die Wahl gewinnt, die CDU oder die SPD?"	CDU .....( ) SPD .....( ) Unmöglich zu sagen .....( )

B-Fassung:

"Wissen kann das natürlich niemand, aber was blauben Sie, wer diesmal mehr Stimmen bekommt, die CDU oder die SPD?"	CDU .....( ) SPD .....( ) Beide etwa gleich .....( ) Unmöglich zu sagen .....( )

	A-Fassung (weniger Vorgaben, etwas geänderte Fragestellung)	B-Fassung (mehr Vorgaben, etwas geänderte Fragestellung)
CDU	51 %	42 %
SPD	16 %	19 %
Beide etwa gleich	-	20 %
Unmöglich zu sagen	33 %	19 %
Summe	100 %	100 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach, August 1957

Das Ergebnis der Tab. 3o fügt sich lückenlos in bereits interpretierte Ergebnisse ein: Bei doppelter Vorgabe der Restkategorie, etwa als "unentschieden" und "Keine Antwort" oder "Beide etwa gleich" und "Unmöglich zu sagen" erhöht sich diese insgesamt. Konrad Adenauer hat dies intuitiv erkannt: Er kritisierte bei den Berichten, die aus Allensbach kamen, warum das Institut für die "Meinungslosen" zwei Vorgaben gemacht hätte: "Dadurch werden doch die Stimmen abgezogen, die sonst denen gehören, die mit meiner Politik einverstanden sind" (Boetticher 196o).

Als allgemeines Ergebnis bezüglich der Abhängigkeit der Restkategorie bzw. dem diesbezüglichen Interviewverhalten, kann abschließend formuliert werden:

- Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit
  . der Anzahl der Vorgaben für die Nicht-Entscheidung.

  Je mehr Antwortvorgaben für die Nicht-Entscheidung vorgegeben werden, desto höher ist die Nicht-Entscheidung.

6.1.2.1.3. Wiederholung des Interviews

Crespi stellte die Hypothese auf, daß die Höhe der "no opinions" bei Wiederholung des Interviews zurückgehe, da der Befragte, der beim ersten Interview keine Antwort geben konnte, diese unbefriedigende Erfahrung dazu benütze, sich um eine Lösung zu bemühen, um bei einem evtl. späteren Interview eine konkrete Antwort geben zu können (1947, S. 99 f.).

Tab. 31 zeigt das Ergebnis seiner Untersuchung:

Wiederholung des Interviews — Tabelle 31

Laufende Nummern und Fragen	Veränderungen in der Höhe der Restkategorie	
	Abgänge	Zugänge
1	11	0
2	5	1
3	15	7
4	5	2
5	5	1
6	16	5
7	7	2
8	4	2
9	15	4
10	16	4
11	14	3
12	6	4
13	5	1
14	6	3
15	8	1
16	4	4
17	21	9
18	17	6
19	22	9
20	4	2
21	29	9
22	10	1
23	5	7
24	9	9
25	25	11
26	11	7
27	5	4

QUELLE: (aus: Crespi 1948
und: Leverkus-Brüning 1966)

Insgesamt hat die Restkategorie mehr Abgänge als Zugänge, bei 12 von 27 Fragen zeigt das Ergebnis einen signifikanten Unterschied. Offenbar hat das erste Interview als erste Stufe eines Lernprozesses gewirkt.

Paneluntersuchungen werden in Deutschland meist in schriftlicher Form durchgeführt. Gefragt wird in der Hauptsache nach Einkäufen. Eine Nicht-Entscheidung wird dabei nicht erhoben, da man einen Kauf entweder tätigt oder nicht tätigt (oder ihn vergessen hat). Das Institut für Demoskopie Allensbach hat 1969 zur Wahl des Deutschen Bundestages mit dem Zweiten Deutschen Fernsehen als Auftraggeber eine spektakuläre Wähler-Panel-Untersuchung durchgeführt. Die Ergebnisse, soweit sie für unser Anliegen sekundärstatistisch auszuwerten sind, scheinen zunächst die Hypothese von Crespi zu bestätigen (Tab. 32). Die Ausweisung der Prozentangaben, jeweils getrennt nach Parteipräferenz, lag im Untersuchungsziel und soll uns an dieser Stelle noch nicht interessieren, obgleich es wichtige parteipräferente Differenzen bezüglich der Entscheidung aufweist.

Wiederholung des Interviews — Tabelle 32

FRAGE: "Wir haben ja in Bonn eine gemeinsame Regierung von CDU und SPD, also eine Große Koalition. Finden Sie, die Große Koalition sollte auch nach der nächsten Bundestagswahl fortgesetzt oder nicht fortgesetzt werden?"

	Wunsch: Die große Koalition soll - - fortgesetzt werden	- nicht fortgesetzt werden	Kommt darauf an	Kein Urteil	Summe
Nach Ansicht der -					
CDU/CSU-Anhänger:	%	%	%	%	%
im Juli	55	18	17	10	100
im September	57	24	11	8	100
SPD-Anhänger:					
im Juli	36	37	17	10	100
im September	34	44	16	6	100
FDP-Anhänger:					
im Juli	34	44	15	7	100
im September	39	45	12	4	100
Jungwähler:					
im Juli	30	43	17	10	100
im September	32	48	17	3	100
Unentschiedenen:					
im Juli	41	23	19	17	100
im September	43	28	17	12	100

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach 1969

So plausibel und psychologisch reizvoll die Erklärung, daß die Entscheidung im demoskopischen Interview ein Lernvorgang sei, ist, sie läßt sich dennoch sekundärstatistisch nicht stützen. Tab. 33 und 34 zeigen, daß zumindest in Teilgruppen die Nicht-Entscheidung bei einer wiederholten Befragung zum gleichen Thema zunimmt:

Wiederholung des Interviews | Tabelle 33

FRAGE: "Glauben Sie, daß die Preise im nächsten Vierteljahr im großen und ganzen gleichbleiben oder daß sie steigen oder fallen werden?"

	Steigen	Gleich-bleiben	Fallen	Unent-schieden	Summe
CDU/CSU-Anhänger:	%	%	%	%	%
im Juli	53	41	2	4	100
im August	53	42	1	4	100
SPD-Anhänger:					
im Juli	58	36	1	5	100
im August	53	39	1	7	100
FDP-Anhänger:					
im Juli	61	34	1	4	100
im August	57	36	x	7	100
Jungwähler:					
im Juli	46	50	1	3	100
im August	42	52	x	6	100
Unentschiedene:					
im Juli	59	31	1	9	100
im August	58	33	1	8	100

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach 1969

Wiederholung des Interviews	Tabelle 34

FRAGE: "Was meinen Sie, welche Partei hat bisher in der Großen Koalition mehr geleistet: die SPD oder die CDU?"

	SPD	CDU	Beide gleich viel	Kein Urteil	Summe
CDU/CSU-Anhänger:	%	%	%	%	%
im Juli	9	35	43	13	100
im August	6	37	46	11	100
SPD-Anhänger:					
im Juli	46	10	35	9	100
im August	39	10	43	8	100
FDP-Anhänger:					
im Juli	23	20	45	12	100
im August	21	23	41	15	100
Jungwähler:					
im Juli	34	20	34	12	100
im August	27	17	46	10	100
Unentschiedene:					
im Juli	13	17	49	21	100
im August	16	13	56	15	100

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach 1969

Ein Lernprozeß als Zunehmen der Entscheidung im demoskopischen Interview läßt sich also nicht generell feststellen: Es ist auch möglich, daß die Perzipienten durch mehrmaliges Befragen in ihrer Entscheidung unsicher werden und eine ausweichende Antwort geben.

Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist n i c h t parallel zu sehen mit der . Anzahl der Befragung zum gleichen Thema.

6.1.2.2. Politisches Verhalten (Parteipräferenz)

Es sind nur in begrenztem Maße Repräsentativ-Umfragen bekannt, die auch eine Befragung der Interviewer einschließen. Das Institut für Markt- und Verbrauchsforschung hat 1958 eine Studie durchgeführt, welche Parteipräferenzen sowohl des Expedienten als auch des Perzipienten ermitteln.

Politisches Verhalten (Parteipräferenz) — Tabelle 35

FRAGE: "Welche Partei steht Ihnen am nächsten?"

	Interviewer mit Parteiangabe	Interviewer ohne Parteiangabe	Gesamt
Auskunftsperson mit Parteiangabe	69 %	59 %	67 %
Auskunftsperson ohne Parteiangabe	31 %	41 %	33 %
Summe	100 %	100 %	100 %

QUELLE: Stroschein 1965
Institut für Markt- und Verbrauchsforschung der Freien Universität Berlin, Juli-Oktober 1958

Tab. 35 zeigt die eindeutige Parallelität der Entscheidung des Interviewers auf die Entscheidung des Interviewten durch offenbar metakommunikatorische Vorgänge (Projektionen): Befrager, welche keine Parteipräferenz hatten, erhielten von ihren Befragten relativ weniger Antworten mit Parteipräferenz. Als Hypothese formuliert und auf weitere Einstellungsbereiche übertragen bedeutet dies, daß sich die Einstellung des Interviewers auf den Interviewten überträgt. Oder anders ausgedrückt, da es sich um kommunikatives - sich gegenseitig bedingendes - Geschehen handelt: Der Expedient erwartet (bewußt

oder unbewußt) seine eigene Einstellung beim Perzipienten bzw. der Perzipient "erahnt" die Einstellung des Expedienten. Diese Hypothese ist selbstverständlich mit vorliegender Tabelle noch nicht verifiziert.

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit
. der Entscheidung des Expedienten.
Eine Entscheidung des Expedienten bei einem bestimmten Thema wirkt sich in der Weise aus, daß der Perzipient sich eher bei diesem Thema entscheidet.

6.1.3. Auswahl des Perzipienten

"Die mathematisch-statistische Grundlage (ist) derjenige Teil der demoskopischen Methode, die am klarsten verständlich ... und am weitesten fortgeschritten ist" (Noelle 1963, S. 95). Wie in allen Wissenschaftsbereichen wird "oft nur ein Teil aller Elemente in die statistische Erhebung einbezogen. Wir gebrauchen für ein derartiges Vorgehen den Ausdruck 'Entnahme einer Stichprobe'. Hierbei ist es das Ziel, möglichst brauchbare Aussagen über die zugehörige Grundgesamtheit zu machen. Es handelt sich um ein induktives Vorgehen, um den 'Schluß vom Teil aufs Ganze" (Kellerer 196o, S. 11o). "Ein echtes statistisches Problem entsteht aber erst im Zusammenhang mit folgenden drei Fragen:

a) wie umfangreich soll die Stichprobe sein;

b) wie soll die Auswahl der in die Stichprobe einzubeziehenden Elemente erfolgen;

c) inwieweit kann man sich auf Ergebnisse von Stichproben verlassen ...?" (Kellerer 196o, S. 11o).

Die Fragen a) und c) betreffen zum Teil äußerst komplizierte mathematische Überlegungen, die gelöst sind und uns hier nur am Rande interessieren.
Zur Frage b): Die Umfrageforschung bedient sich zweier Methoden, um diesen Teil auszuwählen, der den Schluß aufs Ganze rechtfertigen kann:

. Auswahl at random

. Auswahl nach Quota

Das Auswahlverfahren "at random" basiert auf wahrscheinlichkeitstheoretischen Modellen. Auf das einzelne demoskopische Interview bezogen bedeutet dies, daß die Auswahl der zu befragenden Person vom Interviewer unabhängig ist.
Das Auswahlverfahren "nach Quota" bedient sich des Modells - ausgehend von der Kenntnis der demografischen Zusammensetzungen der Gesamtbevölkerung - der Verkleinerung der Grundgesamtheit mit den entsprechenden Verhältnissen der Merkmale in der Stichprobe. Innerhalb vorgegebener Quoten (z.B. Wohnort, Alter, Geschlecht, soziale Schicht) bleibt es dem Interviewer überlassen, die Befragungspersonen auszuwählen.

"Die Entwicklungsgeschichte der Umfrageforschung wurde in den letzten fünfzehn Jahren stark durch die Auseinandersetzung über die Vorzüge und Nachteile des Random- und der Quotenwahl beherrscht" (Noelle 1963, S. 137). Die Darstellung dieses Streites und die Darlegung der gegenseitigen Argumentation sprengt den Rahmen dieser Arbeit.
Die Diskussion der Stichprobenverfahren bedeutet für unser Problem:

- Einerseits wissen wir bereits aus früheren, z.T. zitierten Untersuchungen um den Einfluß des Expedienten auf die Entscheidung des Perzipienten,
- geht man andererseits von der Annahme aus, alle Auswahlverfahren kämen zum gleichen, nämlich repräsentativem, also "wahrscheinlichem" Ergebnis, dann sollten sich keine Unterschiede bezüglich der Entscheidung im demoskopischen Interview zeigen, die aufgrund unterschiedlicher Auswahl der Perzipienten durch den Expedienten zustande kommen.

Schmidtchen analysierte 1961 ein Quota-Random-Experiment des Instituts für Demoskopie Allensbach: Das Experiment war so angelegt, daß alle veränderbaren Faktoren (wie z.B. Grundgesamtheit, Zeitraum der Befragung, Fragebogen etc.) bis auf die Auswahlmethode kontrolliert, d.h. gleich gesetzt waren.

Die Ergebnisse sind auf Tab. 36 dargestellt.

Auswahlverfahren	Tabelle 36

FRAGE: "Hier habe ich eine Liste, auf der ganz verschiedene Eigenschaften draufstehen. Wenn Sie einmal ganz ehrlich sind: welche dieser Eigenschaften treffen auf Sie selber zu? Sie brauchen mir nur die Nummer zu sagen."
(LISTENVORLAGE)

	Quota	Random
Nichts davon, keine (konkrete) Angabe	2 %	3 %

FRAGE: "Könnten Sie mir nach dieser Liste sagen, was davon Sie selbst ab und zu tun?"
(LISTENVORLAGE)

Nichts davon, keine (konkrete) Angabe	5 %	5 %

FRAGE: "Wir möchten für eine medizinische Untersuchung feststellen, wie das Klima in den einzelnen Gegenden vertragen wird. Würden Sie sagen, daß Ihnen im großen und ganzen das Klima in der hiesigen Gegend gut bekommt oder nicht so gut?"

Unentschieden, nie darüber nachgedacht	6 %	4 %

FRAGE: "Wenn in der Zeitung von morgen verschiedene Artikel stehen, die folgende Überschriften haben: Welche von diesen Artikeln würden Sie dann von der Überschrift her lesen? Was würde Sie interessieren?"
(LISTENVORLAGE)

Unentschieden, keinen davon	14 %	21 %

FRAGE: "Sind Sie im großen und ganzen mit der Politik Adenauers einverstanden oder nicht einverstanden?"

Unentschieden, kein Urteil	34 %	38 %

FRAGE: "Angenommen, es wäre möglich, die Bundeswehr wieder abzuschaffen - wären Sie dann für Abschaffen oder Beibehalten?"

Unentschieden	20 %	18 %

FRAGE: "Es wird vielfach gesagt, Deutschland hat 1933 nur noch die Wahl gehabt, entweder kommunistisch oder nationalsozialistisch zu werden. Stimmt das Ihrer Ansicht nach, oder stimmt das nicht?"		
Weiß nicht	36 %	37 %
FRAGE: "Was ist Ihre Ansicht - sind Sie grundsätzlich dafür, daß die Eltern ihren Kindern Schläge geben, wenn es mal sehr ungezogen ist, oder sind Sie ganz grundsätzlich dagegen, Kinder durch Schläge zu erziehen?"		
Unentschieden, kein Urteil	1 %	1 %
FRAGE: "Angenommen, zwei Eheleute leben schon mehr als drei Jahre getrennt. Wenn nun der eine von beiden die Ehe scheiden lassen will, aber der andere Teil will die Scheidung nicht und hat auch keine Schuld an der Trennung, was sollte Ihrem Gefühl nach der Richter dann tun: die Ehe scheiden oder nicht scheiden?"		
	Quota	Random
Kein Urteil	19 %	20 %
Arithmetisches Mittel	15,2	16,3

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach, Juni/Juli/August 1961 (aus: Schmidtchen, 1961)

Das Auswahlverfahren at random ist für das Zustandekommen der Restkategorie anfälliger als das Quotenverfahren: Insgesamt ist die Restkategorie zweimal bei Quota und fünfmal bei Random höher; zweimal gleich hoch. Dies stellte bereits Leverkus-Brüning fest: "Da bei allen untersuchten Fragen der Meinungslosenanteil o h n e A u s n a h m e beim Randomverfahren etwas höher liegt als beim Quotenverfahren, läßt sich mit Wahrscheinlichkeit ein Zusammenhang zwischen dem Auswahlverfahren und den Meinungsäußerungen bzw. der Meinungslosigkeit folgern" (Leverkus-Brüning 1966, S. 59).
Ein Zusammenhang zwischen Randomverfahren und dem Anteil der Restkategorie im demoskopischen Interview besteht, nur liegt der Anteil der Restkategorie beim Randomverfahren nicht d u r c h g ä n g i g höher Leverkus-Brüning wählt in ihrer Tabelle "Meinungslosigkeit und

Auswahlverfahren" Fragen aus, bei denen tatsächlich der Anteil der Restkategorie jeweils beim Randomverfahren höher liegt. Schmidtchen weist aber auch Tabellen aus, bei denen die Restkategorie in der Quotenauswahl höher oder zumindest gleich liegt (Schmidtchen 1961, S. 81, 97 und 99).

Wenn trotzdem am Ergebnis festgehalten werden kann, daß zumindest häufig das Randomverfahren, also die Auswahl durch das Institut, einen größeren Anteil von Befragten aufweist, die sich bei einzelnen Fragen nicht entscheiden, dann liegt die Ursache wahrscheinlich darin, das die Personen, die mittels des Randomverfahren ausgewählt werden, eher zu einem Interview gedrängt werden als Personen, die beim Quotenverfahren - wenn sie verweigern - ohne weiteres ausgetauscht werden können. Einen Hinweis dazu gibt Tab. 83 (Kontakt), die zeigt, daß Befragte, die leicht für das Interview zu gewinnen waren, wesentlich weniger Antworten geben, die in die Restkategorie fallen:
Die Entscheidung des Perzipienten, zu kommunizieren, beeinflußt den Verlauf der Kommunikation selbst. Eine weitere Erklärung, die deutlich macht, daß bei Random-Auswahl der Anteil der Entscheidungsunwilligen überrepräsentiert ist, liegt in der Tatsache begründet, daß **beim Randomverfahren junge Leute und Großstädter - da sie eine höhere Ausfallquote haben - unterrepräsentiert sind (Schmidtchen 1961, S. 72), eine Bevölkerungsgruppe mit einer überdurchschnittlichen Entscheidungsbereitschaft. Der Vergleich mit der amtlichen Statistik zeigt, daß die Struktur der Quotenerhebung im zitierten Experiment stimmiger war.**
Die Tatsache, die dem Expedienten innerhalb bestimmter Quoten die Auswahl des Perzipienten ermöglicht, läßt den Expedienten zu einer Auswahl von Perzipienten gelangen, bei denen der Entscheidungsprozeß innerhalb eines demoskopischen Interviews zugunsten des Abschlusses dieses Entscheidungsprozesses führt.
Andererseits wird bei einer Auswahl des Perzipienten, die vom Expedienten unabhängig ist, durch Ausfälle das Sample in einer Richtung verzerrt, welche die entscheidungswilligen Personen unterrepräsentiert.

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit der
. Auswahl des Perzipienten durch den Expedienten (Stichprobenart).
In einer Stichprobe at random sind weniger entscheidungsbereite Personen als in einer Stichprobe, die durch Quotenauswahl zustande gekommen ist.

Dieses Ergebnis ist sehr bedeutsam im Hinblick auf die Glaubwürdigkeit der Fülle von Untersuchungen, die zum Problem der Entscheidung gemacht wurden (Tab. 3): Die allermeisten der zitierten Studien sind mit einer Stichprobe durchgeführt worden, die wahrscheinlichkeitstheoretischen Überlegungen nicht gerecht werden.

6.1.4. Exkurs: Fälscher

Ein Phänomen, mit dem sich die (insbesondere kommerzielle) Meinungsforschung auseinandersetzen muß, sind die Fälscher. Da der Interviewer das schwächste Glied im Forschungsprozeß darstellt, sind die Institute schon sehr frühzeitig dazu übergegangen, Modelle zu entwickeln, welche es auch bei Quotenbefragungen mit juristischer Beweiskraft ermöglichen, Fälscher zu erkennen. "Es liegt in der Natur der Sache, daß die Systeme, mit denen sich Fälschungen feststellen lassen, ... nicht beschrieben werden ..." (Noelle 1963 I, S. 196). Bei Randomerhebungen ist eine direkte Nachkontrolle möglich und wird auch von seriösen Instituten durchgeführt.
Es ist schwer, sich eine Art Nullhypothese auszudenken, wie Interviewer, die ihre Interviews zu Hause am Schreibtisch ausfüllen, in bezug auf die Restkategorie ankreuzen werden. Zwei sich widersprechende Tendenzen sind denkbar:

a) Der Fälscher ist unsicher, er weiß nicht recht, wie er ankreuzen soll und weicht deshalb in die Restkategorie aus: Er macht damit eine "kleinere"Fälschung. Es ist nicht so schwerwiegend, wenn er "Unentschieden" oder "Weiß nicht" ankreuzt und der Befragte hätte mit "Ja" oder "Nein" geantwortet, als wenn er z.B. "Ja" ankreuzt und der Befragte hätte "Nein" gesagt.

b) Der Fälscher geht von einem idealen Vorstellungsbild eines guten Interviewers aus: Er glaubt, ein guter Interviewer müßte in der Weise fragen, daß der Befragte mit "Ja" oder "Nein" antwortet. Ein Fälscher, der diesem Stereotyp unterliegt, wird in der Regel wenig Restkategorie-Antworten ankreuzen und lieber zwischen "Ja" und "Nein" abwechseln.

Das Erwartungsplateau des Fälschers in Bezug auf den Perzipienten kann bei einer fiktiven, nicht stattgefundenen Kommunikation also durchaus unterschiedlich sein. Tab. 37 zeigt die Ergebnisse von vier Fragen, wobei die Antworten von tatsächlich durchgeführten Interviews den gefälschten gegenübergestellt sind.

Fälscher	Tabelle 37

FRAGE: "Glauben Sie, daß die Preise im nächsten Vierteljahr im großen und ganzen gleichbleiben, oder daß sie steigen oder fallen werden?"

	Gleich-bleiben	Steigen	Fallen	Unentschieden
Fälscher	36 %	55 %	1 %	8 %
Nicht-Fälscher	34 %	56 %	1 %	9 %

FRAGE: "Die CDU hat sich ja für Erhard als Nachfolger Adenauers entschieden. Sind Sie persönlich dafür oder dagegen, daß Erhard Bundeskanzler wird?"

	Dafür	Dagegen	Unentschieden, kein Urteil
Fälscher	58 %	15 %	27 %
Nicht-Fälscher	58 %	13 %	29 %

FRAGE: "Sind Sie im großen und ganzen mit der Politik Adenauers einverstanden oder nicht einverstanden?"

	Einverstanden	Nicht einverstanden	Unentschieden, kein Urteil
Fälscher	49 %	28 %	23 %
Nicht-Fälscher	52 %	23 %	25 %

FRAGE: "Vor einigen Wochen ist Papst Johannes XXIII. gestorben. Wie sehen Sie diesen Papst: Glauben Sie, daß Johannes XXIII. zu den ganz großen Männern des Jahrhunderts zählt, oder halten Sie ihn für nicht so bedeutend?"

	Zählt dazu	Nicht so bedeutend	Unentschieden, kein Urteil
Fälscher	60 %	20 %	20 %
Nicht-Fälscher	71 %	13 %	16 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach, Juli 1963

Wenngleich aufgrund der geringen Werte keine signifikanten Unterschiede zu erwarten waren, deuten auch die Unterschiede im einzelnen nicht in e i n e Richtung, so daß wir von den gemachten Hypothesen keine verifizieren oder falsifizieren können. Bemerkenswert ist immerhin, daß es nicht zu größeren Abweichungen kommt. Die Gruppe der Fälscher hat offenbar ein ganz gutes "Gefühl" für die unterschiedlichen Meinungen eines zu befragenden Personenkreises bzw. die Fälscher "projizieren" als Gruppe so gut, daß ihre Projektionen weitgehend den tatsächlichen Meinungen entsprechen. Von tatsächlich durchgeführten Interviews gewinnen sie Anhaltspunkte, die sie auf Fälschungen übertragen können. Jedenfalls deuten die Ergebnisse nicht darauf hin, daß der Expedient glaubt, eine Entscheidung erzwingen zu müssen.

6.2. Perzipient

Im Entscheidungsprozeß des demoskopischen Interviews spielt die Persönlichkeit des Interviewten die Hauptrolle, die "entscheidende" Rolle. Von ihm soll die Antwort abhängen. Der Einfluß, der vom Interviewer ausgeht, wird - soweit er nicht sachlich oder kontrollierbar ist - als Störfaktor angesehen, dagegen ist der Beitrag des Perzipienten im Kommunikationsprozeß Gegenstand der Umfrageforschung.

"Die Auskunftsperson ist in gleicher Weise mit Eigentümlichkeiten behaftet wie der Interviewer. Was aber bei diesem noch als eventuelle Gefahrenquelle für konsistente und materiell-richtige Befunde anzusehen war, muß bei jener nicht nur hingenommen werden, sondern darüber hinaus unbeeinflußt erhalten bleiben; denn der Befragte wird gebeten, Informationen über Sachverhalte zu erteilen, die sich - wenn man von dem Ausnahmefall der indirekt betroffenen Auskunftsperson absieht - auf ihn selbst beziehen. Nur solange mit Erfolg darauf geachtet wird, daß alle seine Charakteristika nicht durch die übrigen psychologischen Einflußfaktoren der Befragung beeinträchtigt werden, sind nach der Grundkonzeption des Interviewgesprächs konsistente und materiell-richtige Angaben denkbar" (Stroschein 1965, S. 7o).

Im Prinzip wird damit die Entscheidung im demoskopischen Interview, soweit sie ausschließlich vom Perzipienten abhängig ist, zum Gegenstand der Umfrageforschung und nicht methodisch reduzierbar, wenn die Ergebnisse valide sein sollen.

6.2.1. Höhe der Restkategorie

"Grundsätzlich besteht ja zunächst einmal der Wunsch, die Restkategorie nicht allzu groß werden zu lassen. Dieser Wunsch ist, sowohl von demjenigen, der einen Marktforschungsauftrag vergibt, als auch von demjenigen, der die Daten vermittelt, also z.B. vom Institut her, verständlich, wenn auch nicht immer gerechtfertigt. Immer wieder steht man vor der Frage, soll man den Befragten zwingen, sich zu entscheiden oder läßt man den vermutlich realistischeren größeren Anteil von ambivalenten Meinungen zu" (Laupheimer 1969).

Das Problem liegt in der Interpretation der Höhe der Restkategorie: "Auch bei der politischen Sozialforschung ... sehen wir uns nicht nur vor der Schwierigkeit, Restkategorien, die ... sehr hoch sind, interpretieren zu müssen, sondern gleichfalls vor dem Problem, die Sicherheit der Aussagen insofern abschätzen zu müssen, als wir wissen, daß viele Befragte einfach zum Interviewer nett sein wollen und etwas sagen, obwohl sie eigentlich noch keine Meinung zu dem jeweiligen Problem haben. Wenn man davon ausgehen könnte, daß die Befragung selbst stimuliert und durchweg e c h t e Meinung polarisiert, wäre dies ja wiederum nicht so schwierig, aber da man schwer echte Meinungen von augenblicklichen Ansichten, verursacht z.B. durch den Wunsch, im Interview zu kooperieren, trennen kann, bieten zu kleine Restgrößen fast eben solche Schwierigkeiten bei der Interpretation wie zu große Restkategorien" (Lauptheimer 1969).

Es genügt ein Durchblättern der verschiedenen Jahrbücher und Presseberichte der Institute (siehe Literaturverzeichnis), um sofort feststellen zu können, daß der Umfang der Nicht-Entscheidung sehr unterschiedlich ist, so unterschiedlich, wie die Faktoren, die zu ihrer Entstehung beitragen.

Die Frage, wieviele Befragte innerhalb einer Umfrage nur einmal, wieviele zweimal, mehrmals "keine Antwort" geben, läßt die Frage nach einem Typ des "Nicht-Entscheiders" beleuchten. Also die Frage: Gibt es einen bestimmten Typ, der gehäuft einer Entscheidung im demoskopischen Interview ausweicht (ähnlich der "Unfäller-Persönlichkeit" in der Arbeitspsychologie, s. Ulich 1961, S. 28o f.).
Wir wollen diesen konstruierten Typ, ohne ihn damit zu konstituieren, "Indifferenz-Persönlichkeit" nennen.
Ein erster Nachweis dieses Typs wäre, wenn wir aufzeigen könnten, daß es im demoskopischen Interview eine relativ kleine Anzahl ist, die gehäuft und "grundsätzlich" "keine Antworten" gibt. Dazu stellen wir einige Auszählungen nebeneinander:

Häufigkeit der Restkategorie — Tabelle 38

Insgesamt fielen in die Restkategorie	Bereinigte Stichprobe	Stattgefundene Interviews
keinmal	10 %	12 %
einmal	10 %	12 %
zweimal	13 %	17 %
dreimal	12 %	15 %
viermal	7 %	9 %
fünfmal	8 %	10 %
sechsmal	4 %	5 %
siebenmal	4 %	5 %
achtmal	3 %	3 %
neunmal	2 %	2 %
zehnmal	3 %	4 %
11-15mal	3 %	4 %
16-20mal	1 %	2 %
21-25mal	x	x
Das gesamte Interview haben verweigert	20 %	-
Summe	100 %	100 %

QUELLE: DIVO und Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik 1963 (Wertpapierbesitzer)
(aus: Leverkus-Brüning 1966)

Häufigkeit der Restkategorie bei gleichem Sachgebiet	Tabelle 39

FRAGEN: "Wie ist Ihre Einstellung: finden Sie es gut, daß wir jetzt wieder eigenes Militär bekommen, finden Sie es nicht so gut oder gar nicht gut?" (Restkategorie: 13 %)
"Abgesehen davon, ob Sie es persönlich gern sehen oder nicht, daß wir wieder eigenes Militär bekommen, für wie notwendig halten Sie es? (Restkategorie: 12 %)

"Sollte es wieder eine allgemeine Wehrpflicht in Deutschland geben, die jeden deutschen Mann verpflichtet, eine bestimmte Dienstzeit im neuen Bundesheer zu absolvieren, oder sollte das Bundesheer lieber aus Freiwilligen gebildet werden und es jedem deutschen Mann überlassen bleiben, ob er sich für eine bestimmte Dienstzeit zum Bundesheer meldet oder nicht?" (Restkategorie: 24 %)

	Restkategorie
Keinmal	70 %
Einmal	19 %
Zweimal	4 %
Dreimal	7 %
Summe	100 %

QUELLE: DIVO 1956
(aus: Leverkus-Brüning 1966)

Häufigkeit der Restkategorie bei verschiedenen Sachgebieten — Tabelle 40

FRAGEN: "Was ist Ihrer Meinung nach das wichtigste Problem, dem Westdeutschland im Augenblick gegenübersteht?"
(Restkategorie: 19 %

"Wenn morgen Bundestagswahlen wären: Welcher Partei würden Sie dann Ihre Stimme geben?"
(Restkategorie: 24 %)

"Wie ist Ihre Einstellung: finden Sie es gut, daß wir jetzt wieder eigenes Militär bekommen, finden Sie es nicht so gut oder gar nicht gut?"
(Restkategorie: 13 %)

	Restkategorie
Keinmal	62 %
Einmal	25 %
Zweimal	9 %
Dreimal	4 %
Summe	100 %

QUELLE: DIVO 1956
(aus: Leverkus-Brüning 1966)

Häufigkeit der Restkategorie bei gleichem Sachgebiet — Tabelle 41

FRAGEN: Siehe Anhang

Frage	Restkategorie in % von Frage Nr. 1
1	100 %
1 und 2	28 %
1, 2 und 3	24 %
1, 2, 3 und 4	24 %
1, 2, 3, 4 und 5	22 %

QUELLE: DIVO 1958 I
(aus: Leverkus-Brüning 1966)

Häufigkeit der Restkategorie bei verschiedenen Sachgebieten	Tabelle 42

FRAGEN: Siehe Anhang

Frage	Restkategorie in % von Frage Nr. 1
1	100 %
1 und 2	21 %
1, 2 und 3	8 %
1, 2, 3 und 4	2 %
1, 2, 3, 4, 5 und 6	2 %
1, 2, 3, 4, 5, 6 und 7	2 %

QUELLE: DIVO 1955
(aus: Leverkus-Brüning 1966)

Insbesondere Tab. 41 und 42 lassen den Verdacht aufkommen, daß es Persönlichkeiten gibt, die (aufgrund einer bestimmten Persönlichkeitsstruktur) dazu prädistiniert sind, gehäuft keine Entscheidung im demoskopischen Interview zu treffen: Wer bereits bei den Fragen 1, 2 und 3 unentschlossen ist, ist es auch bei den weiteren Fragen.
Auch Tab. 38 läßt bei jenen 6 % Befragten, die 11mal und öfter in die Restkategorie fallen, eine persönlichkeitsspezifische Konstante vermuten.
Daß die Indifferenz allerdings stärker vom Fragegegenstand als von der Persönlichkeit abhängig ist, deutet bereits Leverkus-Brüning an: "Die Wahrscheinlichkeit, daß ein Befragter, der zu einer bestimmten Frage meinungslos ist, auch zu einer weiteren oder mehreren Fragen zu demselben Sachgebiet meinungslost ist, ist größer, als daß er auch zu Fragen aus anderen, nicht verwandten Sachgebieten meinungslos wäre" (1966, S. 56). Allerdings scheint uns der Sachverhalt, den sie weiter folgert, nicht genügend gesichert: "Der größte Teil der Meinungslosen ist nur einmal meinungslos, d.h. speziell meinungslos. Aber es gibt auch eine Gruppe von Befragten, die zu einer Reihe von Fragen keine Meinung haben; dieser Bodensatz von Meinungslosen ist ein Zeichen von genereller Meinungslosigkeit (1966, S. 57).

Und weiter: "Unter denjenigen, die zu einer Frage meinungslos sind, gibt es häufig besonders viele, die auch bei der zweiten Frage meinungslos sind. Bei thematisch verwandten Fragen ist die Überschneidung der Meinungslosen größer als bei nicht verwandten. Das deutet wiederum auf generelle und spezielle Meinungslosigkeit hin" (1966, S. 58).
Der Begriff der "generellen Meinungslosigkeit" läßt auf die Annahme eines Persönlichkeitsfaktors schließen (ohne daß dies Leverkus-Brüning ausdrücklich betont); in dem Sinne, als ob die Ursache zur Indifferenz im demoskopischen Interview auf eine isolierte charakterologische Eigenschaft oder auf ein Cluster solcher Eigenschaften mit einer hohen Faktorenladung "Meinungslosigkeit" zurückzuführen wäre.

Bei der Konstruktion von besonders gearteten Persönlichkeiten, wie z.B. der Unfällerpersönlichkeit, wird leicht übersehen,"daß an sich seltene Ereignisse einem Gesetz der Wahrscheinlichkeitsverteilung unterliegen..., nämlich der sogenannten

Poisson-Verteilung: $f = \frac{n \cdot M^x}{e^M \cdot x!}$ " (Hofstätter 1957, S. 77).

Es handelt sich hier um eine Zufallsverteilung, die nicht zur Annahme berechtigt, daß z.B. jene 4 %, die in Tab. 4o dreimal in die Restkategorie fallen, besonders geartet sind.

Mit vorliegendem Material und den Verteilungsüberlegungen scheint uns die Annahme einer "Indifferenz-Persönlichkeit" nicht verifiziert. Insbesondere auch deshalb, da wir verschiedene Faktoren aufzeigen, die nicht ausschließlich in der Persönlichkeit des Befragten liegen und dennoch die "Indifferenz" genügend erklären, ohne ein bestimmtes Persönlichkeitsmerkmal konstruieren zu müssen. Ein feldtheoretisches Modell wird an die Stelle eines persönlichkeitsmotivierten Ursachenmodells treten müssen.

6.2.1.1. Exkurs: Potentielle Verteilung der Restkategorie

Erhebungstechnisch ist es möglich, die Entscheidung im demoskopischen Interview herbeizuzwingen: "Man muß nur oft genug fragen, wenn man Auskunft haben will" (Noelle-Neumann 1959).
Die Frage, von der die Interpretation der Nicht-Entscheider wesentlich abhängt, lautet: In welchem Verhältnis wären sie bei einer erzwungenen Entscheidung zwischen Zustimmer und Ablehner aufzuteilen. Insbesondere ist die Hypothese richtig, die in der Fachliteratur vertreten wird: Die Restkategorie ist im gleichen Verhältnis aufzuteilen wie jene Personen, die eine konkrete Stellungnahme beziehen.
Um hierüber einen allgemeinen Anhaltspunkt zu gewinnen, haben wir 59 Split-ballot-Experimente des Instituts für Demoskopie Allensbach einer Vier-Felder-Korrelation unterworfen.

"Die Ausgangsposition lautet: Wenn sich der Prozentsatz der Restkategorie erniedrigt, dann kann sich

- der Prozentsatz der vorher größeren Gruppe erhöhen oder erniedrigen
- der Prozentsatz der vorher kleineren Gruppe erhöhen oder erniedrigen.

Es wäre zu erwarten, daß sich beim Geringerwerden der Restkategorie beide Prozentsätze erhöhen bzw. beim Vergrößern der Restkategorie beide Prozentsätze verringern. Es wurden in die Auswertung nur solche Fragen einbezogen, die drei Vorgaben hatten, eine zustimmende Position, eine ablehnende Position und eine Restkategorie (oder: Restkategorie, größere Position, kleinere Position).
Bei jedem der 59 Split-ballot-Experimente wurde folgende Überlegung angestellt: Die Ergebnisse der beiden Halbgruppen unterscheiden sich (mehr oder weniger gering) auch in der Höhe der Restkategorie. Geht man von der Halbgruppe aus, deren Prozentsatz in der Restkategorie geringer ist, und vergleicht sie mit der anderen Halbgruppe, deren Restkategorie größer ist, dann gibt es bei der letzteren im Vergleich zur ersten Halbgruppe folgende Möglichkeiten:

Die Restkategorie wird größer ⟶ der größere Prozentsatz: vergrößert sich (+) oder verringert sich (−)

⟶ der kleinere Prozentsatz: vergrößert sich (+) oder verringert sich (−),

wobei sich nicht beide Prozentsätze zugleich vergrößern können: Die Vier-Felder-Korrelation zeigte folgendes Ergebnis:

Vier-Felder-Korrelation — Tabelle 43

Wenn sich die Restkategorie vergrößert, dann wird die Position mit größerem %-Satz

und die Position mit kleinerem %-Satz		größer +	kleiner −
kleiner	−	a = 13	b = 11
größer	+	c = 0	d = 24

$$\phi = \frac{a\,d - b\,c}{\sqrt{(a+b)\,(a+c)\,(b+b)\,(c+d)}} = +\,0{,}61$$

Der hochsignifikante Korrelationskoeffizient sagt zunächst nur aus, daß sich bei Veränderung des Prozentsatzes der Restkategorie die beiden anderen Prozentsätze in der Regel nicht in gleicher Richtung verändern. Also: wenn sich die Restkategorie vergrößert, verkleinern

sich in der Regel nicht die beiden anderen Prozentsätze, sondern einer wird größer und der andere kleiner (entsprechend umgekehrt).

Diese Tatsache würde schon die früher gemachte Aussage unterstützen und generalisieren, daß sich die Restkategorie nicht im Verhältnis der anderen Antworten aufteilt. Die Veränderung geschieht in der Regel so, daß bei Verkleinerung der Restkategorie der Prozentsatz, der vorher größer war, nochmals größer wird und der Prozentsatz, der vorher kleiner war, wiederum kleiner wird (höchster Wert = d). Bei Reduzierung der Restkategorie wird also das Verhältnis der zustimmenden zur ablehnenden größer .

Die Restkategorie ist nicht im Verhältnis der anderen Antwortkategorien aufzuteilen. Der größere Meinungsteil wird relativ größer, der kleinere Teil relativ kleiner. Denn Personen, die mit ihrer Antwort bei einem demoskopischen Interview in die sogenannte Restkategorie fallen und denen dann doch noch eine Stellungnahme abgerungen wird, neigen (bewußt oder unbewußt) eher dazu, sich der üblichen Meinung anzuschließen als einer Meinung, die einer (relativen) Minderheit zu eigen ist. Der indifferente Personenkreis ist auch soziologisch so strukturiert, daß die soziale Sicherheit eher in einer größeren Bezugsgruppe gesucht wird" (Sand 1969 II, S. 86).
Die Entscheidungsunwilligen im demoskopischen Interview orientieren sich (bewußt oder unbewußt) an der Entscheidung der größeren Gruppe.

6.2.2. Demografische Merkmale

6.2.2.1. Geschlecht

Frauen sind in der Regel bei dem Personenkreis, der sich im demoskopischen Interview einer konkreten Antwort entzieht, auffallend überrepräsentiert. Die Tab. 44 - 48 bringen nur eine kleine Auswahl von Beispielen:

Geschlecht — Tabelle 44

	Signifikanz der Unterschiede *)	Zahl der Fragen	Prozentualer Anteil
Geringere Meinungslosigkeit bei Männern	stark signifikant	99	49 %
	noch signifikant	33	16 %
	nicht signifikant	62	30 %
Geringere Meinungslosigkeit bei Frauen	stark signifikant	4	2 %
	noch signifikant	6	3 %

*) Die Signifikanz der Unterschiede ist durch die sogenannte "kritische Grenze" definiert: $CR = \frac{\text{Differenz}}{\sigma\text{ - Differenz}}$

bei CR = 3 oder >3 besteht ein stark signifikanter
bei CR = 2 bis 3 ein noch signifikanter
bei CR <2 kein signifikanter Unterschied.

QUELLE: Rugg, 1941
(aus: Leverkus-Brüning 1966)

Geschlecht — Tabelle 45

FRAGE: "Was meinen Sie, wieviel verdient wohl ein verheirateter Volksschullehrer nach etwa 10jähriger Berufstätigkeit im Durchschnitt monatlich?"

	Geschlecht	
	Männlich	Weiblich
500 - 1000 DM	40,9 %	29,9 %
1000 - 1600 DM	50,9 %	55,3 %
1600 DM und mehr	4,5 %	6,8 %
Keine Stellungnahme	3,7 %	8,1 %
Summe	100 %	100 %

QUELLE: EMNID Oktober-Dezember 1963
(aus: Undeutsch 1964)

Geschlecht — Tabelle 46

	Restkategorie					Index der Restkategorie
3 Fragen aus den verschiedenen Sachgebieten:	Keinmal	Einmal	Zweimal	Dreimal	Summe	
Männlich	73 %	21 %	4 %	2 %	100 %	35
Weiblich	54 %	29 %	12 %	5 %	100 %	68
3 Fragen aus dem gleichen Sachgebiet:						
Männlich	82 %	13 %	2 %	3 %	100 %	26
Weiblich	62 %	23 %	5 %	10 %	100 %	63

QUELLE: DIVO, 1966
(aus: Leverkus-Brüning, 1966)

Geschlecht	Tabelle 47

FRAGEN: im Anhang

Interviewer-Notiz: Geschlecht

	Gesamt	Restkategorie						
		Keinmal	Einmal bis Dreimal	Viermal bis Sechsmal	Siebenmal bis Zehnmal	Summe	Arithmetisches Mittel	Restkategorie-Anteil
Männer	46 %	23 %	56 %	15 %	6 %	100 %	2,2	33 %
Frauen	54 %	10 %	43 %	28 %	19 %	100 %	3,7	67 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach 1961

Geschlecht	Tabelle 48

FRAGE: "Noch wird bei uns ja viel über das Abschneiden unserer Sportler bei der Olympiade in Mexiko gesprochen. Was glauben Sie: waren es vor allem Geldgründe, daß unsere Mannschaft in Mexiko nicht noch weiter vorne lag, oder waren es andere Gründe?"

	Unentschieden/kein Urteil
Männer	15 %
Frauen	35 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach, Dezember 1968
(aus: allensbacher berichte, Mitte Februar 1969

Eine Erklärung dafür ist in vielen Fällen in der Thematik der Fragen zu suchen. Im allgemeinen liegen die Themen der Umfragen, der Meinungsforschung, in einem Bereich, den man ganz allgemein als "politisch" kennzeichnen könnte: Gesellschaftspolitisch, wirtschaftspolitisch, außenpolitisch, innenpolitisch, parteipolitisch usw.; Bereiche, die trotz Emanzipation nicht den Interessenbereich der Frau trifft. Es ist mit ein Verdienst der Meinungsforschung, dies aufgezeigt zu haben.
Allerdings gibt es - das hat bereits Rugg festgestellt (Rugg 1941) Themen, bei denen Männer häufiger keine konkrete Antwort geben: Allem Anschein handelt es sich dabei um Fragen,"die unmittelbar die Interessensphäre und den vornehmlichen Wirkungsbereich der Frau betreffen" (Rugg 1941, Anhang S. I).

Beispiele dafür zeigen die Tabellen 49 bis 52:

Geschlecht — Tabelle 49

FRAGE: "Ich habe hier 4 Kärtchen. Auf jeder Karte stehen 6 Eigenschaften bzw. Aussagen über die Arbeit des Volksschullehrers. Würden Sie nun bitte aus jeder Karte die Eigenschaft bzw. Arbeitsweise heraussuchen, die Ihrer Meinung nach für den Volksschullehrer am meisten zutrifft?" (KARTENSPIEL)

	Geschlecht	
	Männlich	Weiblich
Kinder charakterlich formen	43,5 %	43,9 %
Lesen, Schreiben, Rechnen beibringen	26,1 %	20,6 %
Zum Staatsbürger heranbilden	19,9 %	20,1 %
Mit Kindern in Gemeinschaft leben	3,5 %	9,5 %
Für Disziplin sorgen	4,0 %	3,3 %
Neuartige Unterrichtsmethoden erproben	2,3 %	2,2 %
Keine Stellungnahme	0,7 %	0,4 %
Summe	100 %	100 %

QUELLE: EMNID Oktober-Dezember 1963
(aus: Undeutsch 1964)

Geschlecht	Tabelle 50

FRAGE: "Womit kann man sich Ihrer Meinung nach wohl eher sehen lassen: wenn man im Warenhaus kauft - wenn man im Fachgeschäft kauft - oder wenn man im Versandhandel kauft?"

	Restkategorie
Männlich	24 %
Weiblich	21 %

QUELLE: EMNID, o.J.
(aus: Leverkus-Brüning, 1966)

Geschlecht	Tabelle 51

FRAGE: "Ist in diesem Herbst ein Katalog oder Prospekt in Ihr Haus gekommen, ich meine von einer oder mehreren Stellen?"

	Restkategorie
Männlich	38 %
Weiblich	36 %

QUELLE: EMNID, o.J.
(aus: Leverkus-Brüning, 1966)

Geschlecht	Tabelle 52

FRAGE: "Gibt es Ihrer Meinung nach ein Lebensglück ohne intime (geschlechtliche) Beziehungen zwischen Mann und Frau?"

	Männer	Frauen
Ja	17 %	24 %
Nein	70 %	62 %
Unentschieden	13 %	14 %
Summe	100 %	100 %

FRAGE: "Halten Sie solche intimen Beziehungen für notwendig zu Ihrem eigenen Lebensglück oder können Sie darauf verzichten?"

	Männer	Frauen
Notwendig	69 %	47 %
Kann verzichten	24 %	46 %
Unentschieden	7 %	7 %
Summe	100 %	100 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach September 1949
(aus: Neumann und Noelle 1956
und: Hofstätter 1959)

Leverkus-Brüning stellt fest, "daß vor allem Fragen, die unmittelbar die Interessensphäre und den vornehmlichen Wirkungsbereich der Frau betreffen, bei Frauen weniger Meinungslosigkeit aufweisen" (1966, S. 71; Tab. 53). Dieser Hinweis bestätigt sich auch durch unsere eigenen Beobachtungen.

Geschlecht nach Themenbereichen	Tabelle 53

	Restkategorie	
Themenkreise ...	Männlich	Weiblich
... "Beruflich"	2,5 %	4,3 %
... "Persönlich"	4,7 %	5,7 %
... "Gemeinde"	8,1 %	8,5 %
... "Große Politik"	18,8 %	43,0 %

QUELLE: DIVO, 1956
(aus: Leverkus-Brüning, 1966)

In engem Zusammenhang damit ist zu sehen die unmittelbar geschlechtsspezifische Ansprache: Frauen geben über ihr eigenes Geschlecht und Männer über das ihre jeweils konkretere Antworten (Tab. 54).

Geschlechtsspezifische Fragestellung	Tabelle 54

FRAGE: "Glauben Sie, daß ein Mann verheiratet sein muß, um wirklich glücklich zu leben, oder halten Sie das nicht für so wichtig?"

	Männer	Frauen
Ja	52 %	41 %
Nein	39 %	40 %
Unentschieden	9 %	19 %
Summe	100 %	100 %

FRAGE: "Glauben Sie, daß eine Frau verheiratet sein muß, um wirklich glücklich zu leben, oder halten Sie das nicht für so wichtig?"

	Männer	Frauen
Ja	62 %	47 %
Nein	21 %	44 %
Unentschieden	17 %	9 %
Summe	100 %	100 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach September 1949 (aus: Neumann und Noelle 1956 und: Hofstätter 1959)

Es lassen sich folgende Erklärungsmöglichkeiten für den Tatbestand, daß Frauen insgesamt gesehen überproportional im demoskopischen Interview keine Antworten geben, zusammen fassen:

1. Die Themenkreise der Meinungsforschung bewegen sich üblicherweise in Bereichen, die nicht der Interessenlage der "durchschnittlichen" Frau entsprechen.

2. Das demoskopische Interview hat einen gewissen "Öffentlichkeitscharakter": Es werden Meinungen der "Familie" preisgegeben; die Familie vertritt in unserem Kulturkreis üblicherweise der Ehe-Mann.

3. Unsere Gesellschaft erwartet (noch immer), daß sich die Frau zurückhält und Entscheidungen dem Manne überläßt.

4. Während der Mann (im Beruf) häufiger Entscheidungen trifft und diese auch vertreten muß, trifft dies auf die Frau in geringerem Maße zu. Die Frau ist nicht gewohnt, Entscheidungen zu treffen.

5. Da die Information, wie später zu zeigen sein wird, wahrscheinlich die deutlichste Voraussetzung zur Entscheidung im demoskopischen Interview spielt und Information u.a. in der Schule gesammelt wird, liegt mit eine Erklärungsmöglichkeit im unterschiedlichen durchschnittlichen Bildungsniveau der Geschlechter (Tab. 55).

Geschlecht nach Schulbildung — Tabelle 55

FRAGE: "Sind Sie im großen und ganzen mit der Politik Adenauers einverstanden oder nicht einverstanden?"

	Restkategorie	Differenz zwischen Frauen und Männern
Volksschule		
... Männer	16 %	
... Frauen	45 %	29 %
Mittelschule		
... Männer	7 %	
... Frauen	28 %	21 %
Abitur/Hochschule		
... Männer	6 %	
... Frauen	21 %	15 %

QUELLE: DIVO, 1956
(aus: Leverkus-Brüning, 1966)

Mit Zunahme der Schulbildung geht der geschlechtsspezifische Unterschied zwischen der Nicht-Entscheidung zurück.

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit
. dem Geschlecht des Perzipienten.
Entspricht eine demoskopische Frage eher dem "Interessenbereich" des jeweiligen Geschlechts, dann wird eine Entscheidung eher getroffen.

6.2.2.2. Alter

Weniger eindeutig und durchgängig ist eine Zuordnung zum Alter. Aus diesem Grund verzichtet Leverkus-Brüning auf eine Darstellung dieses Merkmales (1966, Fußnote S. 68).

Alter — Tabelle 56

FRAGEN: im Anhang

Informelle Ermittlung: Alter

	Gesamt	Restkategorie						
		Keinmal	Einmal bis Dreimal	Viermal bis Sechsmal	Siebenmal bis Zehnmal	Summe	Arithmetisches Mittel	Restkategorie-Anteil
16 - 29 Jahre	26 %	17 %	42 %	24 %	17 %	100 %	3,3	28 %
30 - 44 Jahre	28 %	15 %	53 %	22 %	10 %	100 %	2,8	25 %
45 - 59 Jahre	27 %	16 %	52 %	21 %	11 %	100 %	2,8	25 %
60 Jahre und älter	19 %	10 %	49 %	23 %	18 %	100 %	3,3	22 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach 1961

Tab. 56 deutet einen Zusammenhang in d e r Richtung an, daß die mittleren Altersgruppen von 3o bis 6o Jahren eher konkrete Antworten geben, während die untere Altersgruppe (unter 3o Jahre) und die obere Altersgruppe (ab 6o Jahre) häufiger die Entscheidung verweigern. Erklärbar wird dieses Ergebnis, wenn man unter der jüngeren Altergruppe gehäuft Personen vermutet, die sich

aufgrund geringerer Lebenserfahrung noch kein festes Urteil zutrauen. Ältere Personen werden bei Fragen, die inzwischen außerhalb ihres Interessenfeldes gerückt sind, öfter in der Beantwortung ausweichen. Mit einem demoskopischen Fragebogen werden in den meisten Fällen Dinge ermittelt, die mehr oder weniger von allgemeinem Interesse sind, Fragen, die interessant genug sind, die Meinung eines ganzen Volkes oder bestimmter Bevölkerungskreise zu hören; es sind also allgemein interessierende Tatbestände oder Diskussionsgegenstände, die verständlicherweise auch von dem Personenkreis eher beurteilt werden, der "mitten" im Leben steht.
Hofstätter bringt eine Tabelle, die unser Ergebnis bestätigt (Tab. 57):

Alter — Tabelle 57

FRAGE: "Angenommen, unsere Wirtschaftslage verschlechtert sich plötzlich, viele Betriebe machen Konkurs und die Zahl der Arbeitslosen steigt - würden Sie sagen, daß man da sein Geld möglichst schnell von der Sparkasse oder Bank abholen muß?"

	Alter			
	18-29 Jahre	30-44 Jahre	45-59 Jahre	60 Jahre und älter
Abholen	33 %	34 %	33 %	36 %
Liegen lassen	42 %	47 %	48 %	43 %
Unentschieden	25 %	19 %	19 %	21 %
Summe	100 %	100 %	100 %	100 %
Personen, die weder Bank- noch Sparkassenkunden sind	50 %	37 %	36 %	44 %
Aktualitätsmaß	1,5	2,1	2,1	1,9

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach, August 1955 (aus: Hofstätter 1959)

Auch bei Korrelationen der Entscheidung im demoskopischen Interview mit dem Alter des Befragten darf man die Abhängigkeit vom Kommuniqué (Frageninhalt) nicht übersehen. So sind z.B. Fragen des Sports für die Jugend aktueller und sie werden deshalb auch von jüngeren Personen häufiger konkret beantwortet (Tab. 58).

Alter	Tabelle 58

FRAGE: "Noch wird bei uns ja viel über das Abschneiden unserer Sportler bei der Olympiade in Mexiko gesprochen. Was glauben Sie: waren es vor allem Geldgründe, daß unsere Mannschaft in Mexiko nicht noch weiter vorne lag, oder waren es andere Gründe?"

	Unentschieden/kein Urteil
16 - 29 Jahre	16 %
30 - 44 Jahre	21 %
45 - 59 Jahre	29 %
60 Jahre und älter	43 %

FRAGE: "Sind Sie mit dem Abschneiden der Sportler aus der Bundesrepublik bei der Olympiade alles in allem zufrieden oder nicht zufrieden?"

	Unentschieden/kein Urteil
16 - 29 Jahre	9 %
30 - 44 Jahre	14 %
45 - 59 Jahre	20 %
60 Jahre und älter	30 %

FRAGE: "Die Mannschaft aus Ostdeutschland, der DDR, hat ja mehr Goldmedaillen errungen als wir. Manchmal hört man nun: Wir müssen alles nur mögliche tun, damit wir bei der nächsten Olympiade besser sind als die DDR. Würden Sie da zustimmen oder nicht zustimmen?"

	Unentschieden/kein Urteil
16 - 29 Jahre	12 %
30 - 44 Jahre	14 %
45 - 59 Jahre	23 %
60 Jahre und älter	32 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach, November 1968 (aus: allensbacher berichte, Mitte Februar 1969)

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit
. dem Alter des Perzipienten.
Offenbar entsprechen die Frageninhalte der demoskopischen Befragung stärker den Interessen der mittleren Altersgruppen, so daß jene häufiger eine Stellungnahme dazu beziehen (können).

6.2.2.3. Wohnort

6.2.2.3.1. Wohnortgröße

Die Tab. 59 - 61 spiegeln eine Tendenz wider, die mit der Berufs- und sozialen Schichtung in den verschiedenen Wohnorten konform geht: Je kleiner der Wohnort, desto größer der Anteil an der Restkategorie. Eine strukturelle Zerlegung der Wohnortgröße zeigt, daß in den Großstädten die höheren sozialen Schichten und die höheren Berufskreise relativ stärker vertreten sind (Standard-Zerlegungen 1965).
Weiter dürfte die insgesamt wohl geringere Informationsmöglichkeit (ein Unterschied, der sich zunehmend verringert) den Unterschied der Entscheidungsbereitschaft mit erklären.

Wohnortsgröße	Tabelle 59

FRAGEN: im Anhang

	Restkategorie					Index der Restkategorie
	Keinmal	Einmal	Zweimal	Dreimal	Summe	
unter 5000	54 %	27 %	14 %	5 %	100 %	70
5000 bis unter 20 000	58 %	27 %	8 %	7 %	100 %	64
20 000 bis unter 100 000	67 %	26 %	6 %	1 %	100 %	41
100 000 bis unter 500 000	71 %	22 %	4 %	3 %	100 %	39
über 500 000	70 %	23 %	5 %	2 %	100 %	39

QUELLE: DIVO 1956
(aus: Leverkus-Brüning 1966)

Wohnortsgröße	Tabelle 60

FRAGEN: im Anhang

Informelle Ermittlung: Einwohnerzahl des Wohnorts

	Gesamt	Restkategorie						
		Keinmal	Einmal bis Dreimal	Viermal bis Sechsmal	Siebenmal bis Zehnmal	Summe	Arithmetisches Mittel	Restkategorie-Anteil
unter 2 000 Einw.	21 %	12 %	39 %	26 %	23 %	100 %	3,8	25 %
2 000 bis unter 20 000 Einw.	29 %	13 %	50 %	23 %	14 %	100 %	3,1	30 %
20 000 bis unter 100 000 Einw.	16 %	15 %	54 %	20 %	11 %	100 %	2,8	15 %
100 000 Einw. und mehr	34 %	19 %	51 %	22 %	8 %	100 %	2,6	30 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach 1961

Wohnortsgröße	Tabelle 61

FRAGEN: im Anhang

	Wohnortsgröße			
	Dörfer	Klein-städte	Mittel-städte	Großstädte
Gesamt	22 %	27 %	18 %	33 %
Restkategorie -				
- keinmal	21 %	28 %	19 %	32 %
- einmal	22 %	27 %	18 %	33 %
- zweimal	24 %	23 %	17 %	36 %
- dreimal	(27 %)	(22 %)	(15 %)	(36 %)
- viermal	(24 %)	(28 %)	(15 %)	(33 %)

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach März/April 1969

Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit der
. Größe des Wohnorts, in dem der Perzipient lebt.
Je größer der Wohnort ist, desto relativ mehr Personen leben in ihm, die eine Entscheidung im demoskopischen Interview treffen.

6.2.2.3.2. Regionale Gebiete

Im Konsumgüterbereich gibt die regionale Aufschlüsselung des Kauf- und Verbraucherverhaltens etc. meist wichtige Aufschlüsse und Entscheidungshilfen für die absatzpolitischen Maßnahmen eines Unternehmens. Unterschiede des Verhaltens sind meist durch demografische Unterschiede und solche der Kaufkraft (das sog. "Nord-Süd-Gefälle") erklärbar. Auch die Ergebnisse, die Tab. 62 und 63 aufzeigen, sind durch dahinterstehende demografische Merkmale zu erklären.

Regionale Gebiete								Tabelle 62
FRAGEN: im Anhang								
Informelle Ermittlung: Bundesland								
		Restkategorie						
	Gesamt	Keinmal	Einmal bis Dreimal	Viermal bis Sechsmal	Siebenmal bis Zehnmal	Summe	Arithmetisches Mittel	Restkategorie-Anteil
Norddeutschland (I)	35 %	24 %	52 %	14 %	10 %	100 %	2,4	17 %
Nordrhein-Westfalen (II)	28 %	17 %	52 %	20 %	11 %	100 %	2,7	27 %
Südwest-Deutschland (III)	21 %	12 %	48 %	24 %	16 %	100 %	3,3	36 %
Bayern (IV)	16 %	13 %	41 %	26 %	20 %	100 %	3,5	20 %
QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach 1961								

Regionale Gebiete	Tabelle 63

FRAGEN: im Anhang

Informelle Ermittlung: Bundesland

Bundesländer

	Schleswig-Holstein	Hamburg, Bremen	Niedersachsen	West Berlin	NRW	Hessen	Rheinland-Pfalz Saar	Baden-Württemberg	Bayern
Gesamt	4 %	4 %	12 %	3 %	30 %	8 %	9 %	14 %	16 %
Restkategorie -									
- keinmal	4 %	5 %	13 %	4 %	28 %	9 %	8 %	13 %	16 %
- einmal	3 %	2 %	13 %	3 %	29 %	7 %	10 %	15 %	16 %
- zweimal	6 %	4 %	11 %	1 %	29 %	9 %	9 %	15 %	16 %
- dreimal	3 %	3 %	14 %	-	32 %	7 %	7 %	18 %	16 %
- viermal	10 %	-	-	3 %	41 %	5 %	5 %	18 %	18 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach März/April 1969

Interessant ist, daß z.B. Bayern sehr stark zur Restkategorie tendiert, ein Bundesland, das relativ am meisten Personen der niedrigeren sozialen Schichten, der geringeren Bildungsschichten, der unteren Berufskreise und auch die meiste Landbevölkerung aufweist (Standard-Zerlegung 1965).

Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit
. dem regionalen Gebiet, in dem der Perzipient lebt.
Je nördlicher das Bundesland liegt, desto relativ mehr Personen leben in ihm, die eine Entscheidung im demoskopischen Interview treffen.

6.2.2.3.3. Flüchtling

Das Institut für Demoskopie Allensbach erhebt routinemäßig, ob der Befragte Flüchtling ist oder nicht. Tab. 64 weist Ergebnisse bezüglich des Entscheidungsverhaltens aus.

Flüchtling	Tabelle 64

FRAGEN: im Anhang

	Flüchtling	
	ja	nein
Gesamt	19 %	81 %
Restkategorie -		
- keinmal	20 %	80 %
- einmal	19 %	81 %
- zweimal	18 %	82 %
- dreimal	19 %	81 %
- viermal	15 %	85 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach März/April 1969

Es zeigen sich keine interpretierbaren Unterschiede.

Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist n i c h t parallel damit zu sehen, ob der
. Perzipient Flüchtling ist oder nicht.

6.2.2.4. Familienstand

Mit dem Familienstand korrelieren andere demografische Merkmale stark. Neben dem Alter aber dürfte ein weiteres Phänomen wirksam werden, das erklärt, daß z.B. verwitwete Personen eine relativ geringe Entscheidungsbereitschaft haben (neben der Tatsache, daß sich unter den Verwitweten relativ mehr Frauen befinden): Hier drückt sich unserer Meinung nach ein soziales Problem unserer Zeit aus: Gerade diese Gruppe ist in unserer Gesellschaft stark isoliert, d.h. der zur Meinungsbildung nötige Informationsaustausch findet nicht in dem Maße statt wie z.B. bei Verheirateten. Hier spielt nicht nur eine Rolle, daß verwitwete Personen keinen Ehegatten zum Gesprächspartner haben, sie werden auch relativ seltener von Bekannten eingeladen, da sie oft das "fünfte Rad am Wagen" sind. Daß gegenseitige Besuche viel zur Meinungsbildung und damit zur Entscheidungsfreudigkeit beitragen können, führen wir an anderer Stelle aus.
Bei geschiedenen Personen, die in aller Regel jünger sind, findet diese Isolierung offensichtlich nicht in diesem Maße statt.
Ledige sind in aller Regel jünger. Hier trifft die Interpretation bezüglich der Altersgruppe zu.

Familienstand — Tabelle 65

FRAGEN: im Anhang

Informelle Ermittlung: Familienstand

	Gesamt	Restkategorie: Keinmal	Einmal bis Dreimal	Viermal bis Sechsmal	Siebenmal bis Zehnmal	Summe	Arithmetisches Mittel	Restkategorie-Anteil
verheiratet	69 %	16 %	51 %	21 %	12 %	100 %	2,8	65 %
ledig	20 %	15 %	44 %	25 %	16 %	100 %	3,3	22 %
verwitwet	9 %	10 %	41 %	29 %	20 %	100 %	3,9	11 %
geschieden	2 %	4 %	52 %	34 %	10 %	100 %	2,8	2 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach 1961

Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit
. dem Familienstand des Perzipienten.
Verheiratete Personen entscheiden sich häufiger als ledige oder verwitwete Personen.

6.2.2.5. Konfession

Die Unterschiede in der Entscheidungsbereitschaft, die sich im Merkmal Konfession andeuten (Tab. 66), sollten ausschließlich durch andere Merkmale, die mit der Konfession hoch korrelieren, erklärbar sein (insbesondere soziale und Bildungs-Merkmale). Diese Feststellung gipfelt in der selbst dummen Fragestellung "Sind Katholiken dümmer?", die im Zusammenhang mit dem sogenannten Bildungsnotstand von großen Illustrierten diskutiert wurde. Religionsphilosophische Interpretationen, die denkbar wären (etwa die verschieden große Eigenverantwortlichkeit), scheinen uns zu gewagt.

Konfession — Tabelle 66

FRAGEN: im Anhang

	Konfession		
	Protestanten	Katholiken	Andere und keine
Gesamt	51 %	45 %	4 %
Restkategorie -			
- keinmal	52 %	44 %	4 %
- einmal	51 %	45 %	(4 %)
- zweimal	52 %	44 %	(4 %)
- dreimal	45 %	49 %	(6 %)
- viermal	(41 %)	(49 %)	(10 %)

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach März/April 1969

6.2.3. Soziale Merkmale

6.2.3.1. Soziale Schicht

Der Zusammenhang zwischen "sozialer Schicht" (in einer wertfreien umfragetechnischen Definition) und der Entscheidung im demoskopischen Interview ist eindeutig. Zunächst Beispiele verschiedener Auszählungen:

Soziale Schicht						Tabelle 67
FRAGEN: im Anhang						
	Restkategorie					Indexe der Restkategorie
	Keinmal	Einmal	Zweimal	Dreimal	Summe	
Oberschicht	64 %	28 %	5 %	3 %	100 %	47
Mittelschicht	63 %	26 %	8 %	3 %	100 %	51
Unterschicht	58 %	24 %	12 %	6 %	100 %	66
QUELLE: DIVO 1956 (aus: Leverkus-Brüning 1966)						

Soziale Schicht	Tabelle 68

FRAGEN: im Anhang

Interviewer-Notiz: Soziale Schicht des/der Befragten

Restkategorie

	Gesamt	Keinmal	Einmal bis Dreimal	Viermal bis Sechsmal	Siebenmal bis Zehnmal	Summe	Arithmetisches Mittel	Restkategorie-Anteil
A/B	18 %	21 %	55 %	17 %	7 %	100 %	2,3	14 %
C	68 %	14 %	51 %	22 %	13 %	100 %	3,0	69 %
D	14 %	12 %	37 %	28 %	23 %	100 %	3,9	17 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach 1961

Soziale Schicht	Tabelle 69

FRAGEN: im Anhang

	Soziale Schicht			
	Oberschicht und gehobene Mittelschicht	Breite Mittelschicht: Schreibtischberufe	Breite Mittelschicht: handarbeitende Berufe	Einfachste soziale Schicht
Gesamt	23 %	22 %	44 %	11 %
Restkategorie -				
- keinmal	23 %	22 %	45 %	10 %
- einmal	24 %	22 %	44 %	10 %
- zweimal	21 %	22 %	43 %	14 %
- dreimal	(21 %)	(18 %)	50 %	(11 %)
- viermal	(10 %)	(21 %)	(51 %)	(18 %)

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach März/April 1969

Bereits aus der Literatur ist der Zusammenhang der sozialen Schicht und der Entscheidungswilligkeit in d e r Richtung bekannt, daß die sogenannte Oberschicht entscheidungsbereiter als die sogenannte Unterschicht ist (Barron 1957, Hofstätter 1959, Scheuch 1962, Leverkus-Brüning 1966).
Offenbar drücken sich hier in der westlichen Gesellschaft geprägte Verhaltensmuster aus.
Der enge Zusammenhang zwischen Schichten und Berufsstellung wird in der Hofstätter'schen Erklärung deutlich gemacht: Der "soziale Druck zur Entscheidung und zur Verheimlichung der Unentschiedenheit und des Nichtwissens (lastet) auf den Angehörigen der jeweiligen Oberschicht schwerer als auf den Angehörigen der mit geringerer Verantwortung ausgestatteten Schichten" (1959, S. 162).
Knupfer sucht die Erklärung in der besonderen Zurückhaltung im Äußern der jeweiligen unteren sozialen Schichten als Folge mangelnder Ausdrucksfähigkeit oder in dem Gefühl Entscheidungen "weiseren" Menschen überlassen zu müssen (1947, S. 1o3).

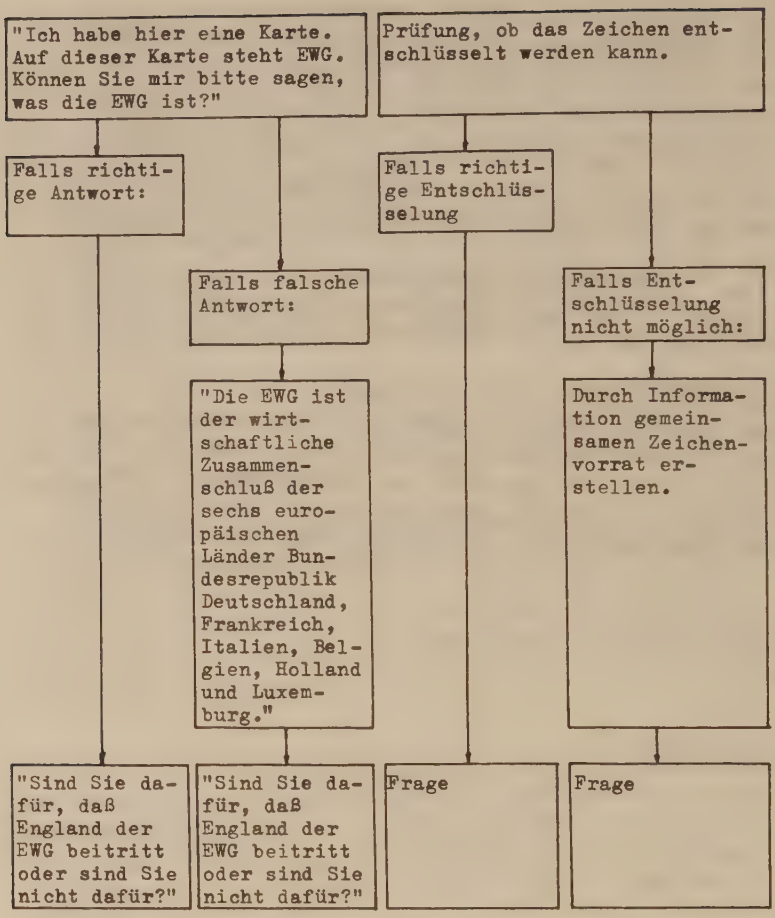
Die Thematik der Meinungsforschung kann ebenfalls eine Rolle spielen. So glaubt Hofstätter, "die Pollfragen entsprechen häufig dem Interesse ihrer Autoren und sie sind daher auf ein mindestens durchschnittliches wirtschaftliches und vermutlich überdurchschnittlich kulturelles Niveau abgestimmt. Was dem Autor einer Frage als ein wesentliches Sozialproblem erscheint, bekümmert oft einen Großteil der Bevölkerung nicht oder nur in geringerem Maße" (Hofstätter 1959, S. 141).

Eingeschränkt auf sozialwissenschaftliche Untersuchungen darf man dieser Erklärung zustimmen und der Hinweis auf eine Reflexion der Sozialwissenschaftler ist nicht ernst genug zu nehmen: "Es ist an der Zeit, daß wir uns als Wissenschaftler darüber klar werden, wie verschieden unsere Welt und deren Selbstverständlichkeiten von der des 'Mannes auf der Straße' manchmal sind" (Hofstätter. 1959, S. 445).

Andererseits kann der Inhalt der Meinungsforschung nicht vom "Volk" diktiert werden, so glaubt nämlich Hofstätter, "es wäre daher überaus wichtig, Fragen ausfindig zu machen, die vor allem in den ärmeren Bevölkerungsschichten Resonanz fänden" (Hofstätter 1959, S. 141).

Die Thematik wird vom Auftraggeber bestimmt: Sei es die Industrie, die Verbände, Parteien oder sozialwissenschaftlichen Forschungsstellen. Das Problem der Institute und damit der institutionalisierten Meinungsforschung liegt darin, die Fragen in einer Weise zu stellen, daß sie auch von sozial niederen Schichten verstanden werden: Der Kommunikationsinhalt des demoskopischen Interviews, die Frage, kann sich nur in dem Bereich bewegen, den Meyer-Eppler als den gemeinsamen Zeichenvorrat zwischen Expedienten und Perzipienten definiert (Meyer-Eppler 1959, S. 2).
Bei Ungewißheit muß entweder durch eine Vorfrage geklärt werden, ob ein gemeinsamer Zeichenvorrat vorhanden ist oder der gemeinsame Zeichenvorrat hergestellt werden muß.

Ein Beispiel soll dies erklären:
Ein Auftraggeber will wissen, ob die Bevölkerung für oder gegen den Beitritt Englands in die EWG ist. Das Institut weiß aus früheren Untersuchungen oder ist sich sicher, daß ein nicht unbedeutender Teil der Bevölkerung nicht weiß, was die EWG ist. Um trotzdem die Einstellung der Bevölkerung messen zu können, läßt sich etwa folgender Fragenablauf denken:


"Ich habe hier eine Karte. Auf dieser Karte steht EWG. Können Sie mir bitte sagen, was die EWG ist?"
Prüfung, ob das Zeichen entschlüsselt werden kann.
Falls richtige Antwort:
Falls falsche Antwort:
Falls richtige Entschlüsselung
Falls Entschlüsselung nicht möglich:
"Die EWG ist der wirtschaftliche Zusammenschluß der sechs europäischen Länder Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Belgien, Holland und Luxemburg."
Durch Information gemeinsamen Zeichenvorrat erstellen.
"Sind Sie dafür, daß England der EWG beitritt oder sind Sie nicht dafür?"
"Sind Sie dafür, daß England der EWG beitritt oder sind Sie nicht dafür?"
Frage
Frage

Das Problem der Meinungsforschung liegt unserer Ansicht nicht darin, d i e Fragen zu stellen, welche die unteren Bevölkerungsschichten interessieren, sondern die den Wissenschaftler interessierenden Fragen s o zu stellen, daß sie von diesen Bevölkerungskreisen verstanden werden.

Einen anderen Weg als den oben skizzierten ging Kinsey: Er paßte seine Sprache ganz den einzelnen Individuen an, um (nach seiner Rechtfertigung) eine Äquivalenz der Wirkung statt eine Identität der Formulierung zu erreichen (Kinsey 1948). Kinsey wurde wiederholt kritisiert.

Verständnisschwierigkeiten als mögliche Erklärung des höheren Prozentsatzes der Nicht-Entscheidung bei sozial niedrigen Schichten führt auch Scheuch an. Üblicherweise "wird vorausgesetzt, daß zumindest eine einheitliche Sprache mit gleichwertigem Stimuluscharakter für die Empfänger von Mitteilungen existiert. Diese Voraussetzung wird in europäischen Gesellschaften keineswegs in allen Verhaltensbereichen zureichend erfüllt, da die Hochsprache auch heute noch als Verkehrsmittel nur in einem Teil der sozialen Kontakte verwandt wird. Befragt man etwa Arbeiter über das außerdienstliche Verhältnis zu Kollegen, so wird man im Interview die Hochsprache für einen Sachverhalt verwenden müssen, der vom Befragten selbst im Dialekt erlebt wird, während dies etwa für Fragen über Kaufgewohnheiten nicht in diesem Maße gegeben ist. Mit der Verbreitung einer nicht-dialektgebundenen Umgangssprache vermindern sich solche Kommunikationsschwierigkeiten, aber es bleiben auch heute noch "Geheimsprachen" für Bereiche wie z.B. das Sexualleben bestehen, die nicht Gegenstand allgemeiner Kommunikation sind und für die eine mittlere Sprachebene zwischen Vulgarität und technischer Fachsprache fehlt. Andererseits berichten Ethnologen, daß gerade die Verwendung einer lingua franca (und für dialekt-sprechende Bevölkerungen kann man die Hochsprache ähnlich verstehen) die Überwindung von Sperrungen erleichtert, wenn die Einübung von Tabus und ähnlichem im Dialekt geschah (Paul 1953).
Da die Soziologie der Sprache noch ein so wenig entwickeltes Gebiet ist, kann Präziseres über diese Probleme bei der Standardisierung von Fragen leider nicht gesagt werden" (Scheuch 1962, S. 141).

Oben genannte soziokulturellen Tatbestände versuchen zu erklären, warum die Unterschicht (nach Ansicht der Autoren) überhöht solche Antworten gibt, die wir der Restkategorie zuordnen und damit als Entscheidungsunwilligkeit definieren.

Eine wertfreie Interpretation kann aber nicht davon ausgehen, wenn das auch die Institute unausgesprochen tun, daß die Entscheidung im demoskopischen Interview qualifizierter, wertvoller ist als die Nichtentscheidung. Eine erzwungene Entscheidung kann durchaus unqualifiziert sein.

So geht Hofstätter in seiner zweiten Erklärung der schichtspezifischen Unterschiede davon aus, daß in den Oberschichten ein Entscheidungszwang herrscht. "Es gehört ziemlich stark zur Tradition der Oberschichten in der westlichen Gesellschaft, daß diese ihren Angehörigen die Unentschiedenheit mehr oder minder verbieten. Wer sich in einer leitenden Position befindet, muß Entscheidungen fällen auch dann, wenn er lieber die Frage offen ließe. Wer sich in einer abhängigen Position befindet, ist diesem Zwang keineswegs im gleichen Maße ausgesetzt" (Hofstätter 1959, S. 142).
Den Mechanismus, der zur Entscheidung führt, beschreibt Hofstätter an anderer Stelle: Der "soziale Druck zur Entschließung und zur Verheimlichung der Unentschiedenheit und des Nichtwissens (lastet) auf den Angehörigen der jeweiligen Oberschicht schwerer als auf den Angehörigen der mit geringerer Verantwortung ausgestatteten Schichten. Es scheint, daß sich die Geschlossenheit des eigenen Weltbildes - eine sehr beruhigende Affaire - nur mit der Akzeptierung von Scheinwissen erkaufen läßt ...

Die Flucht in ein Scheinwissen wird in amüsanter Weise durch eine Reihe von Befunden der Meinungsforschung illustriert. Vor einigen Jahren stellte z.B. die Zeitschrift "Tide Magazine" (1937) die Rundfrage: "Was halten Sie vom Metallic-Metals-Act?" Obwohl ein solcher Akt oder eine solche Eingabe niemals im Kongreß der USA existierte, hatten nur 3o % der befragten Personen keine Meinung über diesen fiktiven Akt. 41 % befürworten ihn als eine Maßnahme einzelner Staaten, 15 % empfahlen ihn für die USA als solche, 3 % lehnten ihn rundweg ab und 11 % wollten ihn auf ausländische Staaten beschränken. Im ganzen basierten somit 7o % der befragten Personen ihre Einstellung auf ein Schein-

wissen bezüglich eines nichtexistenten Gegenstandes. Ähnliche Ergebnisse berichtet McCord (1951). Ebenso eine Untersuchung Hartleys (1946), in der die unterschiedliche Beliebtheit verschiedener Nationen ermittelt wurde. Einige fiktive Völkerschaften, die in die Liste einbezogen worden waren, z.B. die "Danireer", wurden zwar recht niedrig, aber doch höher als die Japaner rangiert" (Hofstätter 1959, S. 162).

Hofstätter vermerkt am Rande, daß diese Tradition erheblich zur Spannung des Lebens in den Führungsschichten beiträgt. In dieser Spannung spiegele sich die Verantwortung wider, die auf die Angehörigen der Oberschicht schwerer lastet als auf denen der Unterschicht. Damit wird deutlich gemacht, daß die - durch eine erworbene Haltung - "erzwungene" Entscheidung den "psychischen Haushalt" belasten kann und aus dieser Sicht nicht erwünschenswert sein kann.

An anderer Stelle haben wir zwingend nachgewiesen, daß sich eine (fragebogentechnisch) erzwungene Entscheidung in ihren Verteilungsverhältnissen nicht mehr mit der "freiwilligen" Entscheidung deckt. Damit müssen auf diesem Weg gewonnene Umfrageergebnisse in Zweifel gestellt werden und machen sie zur Prognose von Verhaltensweisen untauglich.

[redacted] Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit
. der sozialen Schicht, welcher der Perzipient angehört.
"Höhere" soziale Schichten treffen in aller Regel häufiger Entscheidungen als sozial "niedrigere" Schichten.

6.2.3.2. Schul-Bildung

Unter Bildung verstehen wir hier die Schulbildung. Der deutsche Sprachgebrauch hebt üblicherweise hervor, daß "echte" Bildung nicht unbedingt mit Schulbildung gekoppelt sein m u ß . Andererseits kann eine Person mit höherer Schulbildung auch ungebildet sein. Wenn wir hier Bildung und Schulbildung gleichsetzen, dann handelt es sich um Durchschnittswerte, die im Sinne einer Gruppendiagnose zur Definition ausreichen. -

Die Tatsache, ob jemand eine "wirkliche" Antwort auf eine ihm gestellte Frage gibt, oder ob er ausweicht, hängt in starkem Maße von der Bildung ab. So zeigt sich, daß in der Gruppe der Restkategorie die Personen mit Volksschulabschluß enorm überrepräsentiert sind im Gegensatz zu dem Personenkreis mit Mittelschulabschluß oder Abitur (Tab. 7o - 71).

Schulbildung — Tabelle 70

FRAGEN: im Anhang

Informelle Ermittlung: Schulabschluß

	Gesamt	Restkategorie						
		Keinmal	Einmal bis Dreimal	Viermal bis Sechsmal	Siebenmal bis Zehnmal	Summe	Arithmetisches Mittel	Restkategorie-Anteil
Volksschule	81 %	14 %	51 %	25 %	10 %	100 %	3,3	93 %
Mittlere Reife	14 %	19 %	60 %	17 %	4 %	100 %	2,1	7 %
Abitur	5 %	28 %	55 %	13 %	4 %	100 %	1,8	x

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach 1961

Schulbildung	Tabelle 71

FRAGEN: im Anhang

	Schulabschluß		
	Volksschule	Höhere Schule ohne Abitur	Abitur
Gesamt	77 %	19 %	4 %
Restkategorie -			
- keinmal	78 %	18 %	4 %
- einmal	74 %	21 %	5 %
- zweimal	76 %	19 %	(5 %)
- dreimal	83 %	(15 %)	(2 %)
- viermal	(90 %)	(5 %)	(5 %)

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach März/April 1969

Hofstätter sucht die Erklärung im Informationsstil der "Gebildeten": "Offenbar pflegen die sozial dominierenden Bevölkerungsgruppen ihre Welt strikter zu formen als die weniger dominierenden oder die dominierten. Der 'Gebildete' liest gewisse Blätter und Bücher, er besucht gewisse Veranstaltungen, und er steht mit seinesgleichen im Gedankenaustausch. Es scheint, daß diese Informationsquellen weitgehend aufeinander abgestimmt sind. Indem sich der 'Gebildete' gewissen Informationsquellen in relativ einheitlicher Weise aussetzt, gibt er seinem Denken und Urteilen einen 'Stil', der ihn vor vielen Konflikten bewahrt. Es handelt sich um einen Sicherungsmechanismus von allergrößter Bedeutung. Gemessen an den Normen dieses Stils ist der 'Gebildete' der 'gut Informierte' schlechthin"(Hofstätter 1959, S. 153).

Leverkus-Brüning erklärt die Unterschiede des Anteils an der Indifferenz ebenfalls durch die Unterschiede der Informationsmöglichkeit. Personen mit langer Schulbildung stehen "für viele Angelegenheiten, d.h. Gegenstände des Meinens, mehr Informationen, zur Verfügung (und es sind ihnen) auch mehr Argumente bekannt und bewußt ...; dadurch wird eine Beurteilung von Fragegegenständen sicherlich erleichtert. Schließlich wird sich die gesellschaftliche Norm, daß es gut sei, eine Meinung zu haben oder äußern zu können, bei Befragten mit höherer Schulbildung eher fixiert haben als bei Befragten mit geringerer Schulbildung" (1966, S. 74).

Wir gehen an anderer Stelle nochmals auf die enorme Bedeutung der Information, insbesondere der gezielten Selektivität derselben, zur Entscheidungshilfe ein. "Offenbar liegt in der Selektivität, mit der sich die dominierenden Schichten Informationsquellen verschreiben, eine gewisse Planmäßigkeit; sie enthebt jene der 'Gefahr', unentschieden bleiben zu müssen, und trägt damit zur Sicherung ihrer Existenz bei" (Hofstätter 1959, S. 154).

Aber nicht nur die Schulbildung, auch die Schulnote, korreliert mit der Höhe der Restkategorie, also mit der Tatsache, ob eine Entscheidung im demoskopischen Interview getroffen wird oder nicht: Befragte, die angeben, in Deutsch und Rechnen eine durchschnittliche oder gute Note gehabt zu haben, entscheiden sich häufiger (Tab. 72 und 73).

Schulnote in Deutsch — Tabelle 72

FRAGE: "Wie waren Sie im allgemeinen in Deutsch?"

	Gesamt	Restkategorie						
		Keinmal	Einmal bis Dreimal	Viermal bis Sechsmal	Siebenmal bis Zehnmal	Summe	Arithmetisches Mittel	Restkategorie-Anteil
Gute Note	45 %	17 %	50 %	22 %	11 %	100 %	2,8	39 %
Durchschnitt	50 %	14 %	48 %	23 %	15 %	100 %	3,1	53 %
Keine gute Note	5 %	10 %	46 %	23 %	21 %	100 %	3,8	8 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach 1961

Schulnote in Rechnen — Tabelle 73

FRAGE: "Und schließlich: im Rechnen - welche Note hatten Sie da im allgemeinen?"

	Gesamt	Restkategorie						
		Keinmal	Einmal bis Dreimal	Viermal bis Sechsmal	Siebenmal bis Zehnmal	Summe	Arithmetisches Mittel	Restkategorie-Anteil
Gute Note	50 %	17 %	51 %	21 %	11 %	100 %	2,7	40 %
Durchschnitt	44 %	13 %	47 %	24 %	16 %	100 %	3,3	53 %
Keine gute Note	6 %	17 %	46 %	21 %	16 %	100 %	3,1	7 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach 1961

Es deutet sich hier bereits ein Tatbestand an, der noch näher zu beschreiben sein wird (Intelligenz, Aufgeschlossenheit, Interessiertheit).

Auf ein interessantes Phänomen macht Leverkus-Brüning aufmerksam. Sie legt Auszählungen vor, aus denen "ersichtlich (wird), daß Abiturienten im Vergleich zu allen Bildungsstufen den geringsten Meinungslosenindex aufweisen, dagegen der Wert bei Befragten mit Hochschulbesuch wieder relativ hoch liegt, sogar über dem der Mittelschüler. Mit Hilfe einer Untersuchung von 44 Fragen hinsichtlich der Häufigkeit an Meinungslosigkeit bei denselben Befragten konnte festgestellt werden, daß die Befragten mit Mittelschulbildung am seltensten meinungslos sind. Die Tendenz, nach der mit zunehmender Schulbildung und besserem Verständnis weniger oft Meinungslosigkeit vorzufinden ist, setzt sich also nicht bis in die höchsten Bildungsstufen fort" (1966, S. 1o4; Tab. 74).

Schulbildung	Tabelle 74
	Durchschnittliche Häufigkeit der Restkategorie bei 44 Fragen (Selbständige)
Volksschule (und Berufsschule) oder abgeschlossene Lehre	4,7
Volksschule mit abgeschlossener Lehre	4,5
Mittelschule (Oberschule ohne Abitur) mehrjährige Fachschule	3,4
Abitur	3,6
davon: Keine weitere Hochschulbildung	3,8
Hochschule ohne Abschluß	4,0
Hochschule mit Abschluß	3,4

QUELLE: Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik 1963 (aus: Leverkus-Brüning 1966)

Hier kommt unserer Ansicht nach ein Tatbestand zum Ausdruck, der sich sekundärstatistisch nicht mehr klären läßt, der aber andererseits die generelle Erklärung "Meinungslosigkeit" (in dieser Bezeichnung liegt ja bereits eine Erklärung) nicht mehr aufrechterhalten kann. Es kann sich bei den von Leverkus-Brüning analysierten Fragen um Themen oder auch um Formulierungen handeln, die einem qualifizierten Befragten nicht gerecht werden. Eine "qualifizierte" Beantwortung einer Meinungsfrage erfordert oft ein Abwägen der Argumente, die für oder gegen diese Ansicht sein können. Ergebnis dieses Abwägens kann ein Nicht-Entscheiden sein. Dieses Nicht-Entscheiden kommt aber nicht aufgrund von Meinungslosigkeit zustande, sondern aufgrund einer wohlüberlegten Meinungsbildung.

Einen Sonderfall stellen Entscheidungen dar, die mit dem Einkommen zusammenhängen: So sind die Weiß-Nicht der höheren Bildungsschichten z.B. bei Fragen zum Aktienbesitz identisch denjenigen der niedrigen Bildungsschichten (Tab. 75).

Schulbildung — Tabelle 75

FRAGE: "Vielleicht können Sie auch angeben, wie hoch ungefähr die Nennbeträge Ihrer Aktien sind, die Sie von den einzelnen Wirtschaftszweigen besitzen?"
Falls: "Weiß nicht:" "Vielleicht können Sie es schätzen?"

	Nennbeträge genannt	Weiß nicht	Angabe verweigert	Summe
Volksschule	83 %	11 %	6 %	100 %
Mittelschule	80 %	9 %	11 %	100 %
Abitur:Universität	68 %	10 %	22 %	100 %

QUELLE: Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik, DIVO 1963 (Wertpapierbesitzer)
(aus: Leverkus-Brüning 1966)

Wir sehen allerdings die Weiß-Nicht der Tab. 75 als eine E n t s c h e i d u n g an, die wir im vorliegenden Fall als bewußte Angabeverweigerung deuten. - Dennoch hängen offenbar die Unterschiede der Entscheidungsbereitschaft in den sozialen Schichten nicht in dem Maße von den Themenbereichen ab wie dies bei anderen demografischen Merkmalen der Fall ist (Tab. 76).

Schulbildung nach Themenbereichen — Tabelle 76

	Restkategorie					Indexe der Restkategorie
3 Fragen aus verschiedenen Sachgebieten:	Keinmal	Einmal	Zweimal	Dreimal	Summe	
Volksschule	59 %	26 %	10 %	5 %	100 %	51
Mittelschule	71 %	21 %	6 %	2 %	100 %	38
Abitur/Universität	72 %	22 %	6 %	0 %	100 %	34
3 Fragen aus dem gleichen Sachgebiet:						
Volksschule	68 %	20 %	4 %	8 %	100 %	52
Mittelschule	81 %	13 %	2 %	4 %	100 %	29
Abitur/Universität	79 %	16 %	0 %	5 %	100 %	31

QUELLE: DIVO, 1956
(aus: Leverkus-Brüning, 1966)

Die Entscheidung im demoskopischen Interview hängt ab von der
. Schulbildung des Perzipienten.
Perzipienten mit höherer Schulbildung treffen in aller Regel häufiger konkrete Entscheidungen als solche mit Volksschulbildung.

6.2.3.3. Beruf

Bereits Leverkus-Brüning (1966, S. 78) hat eine "Meinungslosenskala" für die Berufsschichten aufgestellt, die sich mit unserem Material gut deckt.

Beruf — Tabelle 77

FRAGEN: im Anhang

	Restkategorie					Indexe der Restkategorie
	Keinmal	Einmal	Zweimal	Dreimal	Summe	
Landwirtschaftliche Arbeiter	52 %	30 %	9 %	9 %	100 %	75
Selbständige Landwirte	53 %	26 %	13 %	8 %	100 %	80
Arbeiter	62 %	23 %	11 %	4 %	100 %	57
Facharbeiter	77 %	18 %	3 %	2 %	100 %	30
Angestellte/Beamte	73 %	23 %	2 %	2 %	100 %	33
Selbständige	62 %	33 %	3 %	2 %	100 %	45
Freie Berufe	67 %	26 %	5 %	2 %	100 %	42
Rentner	64 %	23 %	8 %	5 %	100 %	54
Hausfrauen	52 %	29 %	14 %	5 %	100 %	72

QUELLE: DIVO 1956
(aus: Leverkus-Brüning, 1966)

Beruf	Tabelle 78

FRAGEN: im Anhang

Informelle Ermittlung: Berufsstellung (des Befragten bzw. des Ernährers - bei Rentnern ehemalige Berufsstellung)

	Gesamt	Restkategorie						
		Keinmal	Einmal bis Dreimal	Viermal bis Sechsmal	Siebenmal bis Zehnmal	Summe	Arithmetisches Mittel	Restkategorie-Anteil
Arbeiter	60 %	13 %	47 %	23 %	17 %	100 %	3,3	65 %
Angestellte	20 %	15 %	54 %	21 %	10 %	100 %	2,7	18 %
Beamte	7 %	21 %	57 %	14 %	8 %	100 %	2,3	6 %
Selbständige, freie Berufe	13 %	21 %	48 %	23 %	8 %	100 %	2,6	11 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach 1961

Beruf								Tabelle 79
FRAGEN: im Anhang								
				Beruf				
	Land-arbeiter	Landwirte	Fach-arbeiter	Sonstige Arbeiter	Leitende Angestellte, Beamte	Übrige Angestellte, Beamte	Selbständige in Handel und Gewerbe	Freie Berufe
Gesamt	2 %	7 %	26 %	22 %	9 %	23 %	9 %	2 %
Restkategorie -								
- keinmal	(2 %)	7 %	26 %	22 %	8 %	23 %	9 %	(3 %)
- einmal	(2 %)	7 %	26 %	20 %	9 %	23 %	11 %	(2 %)
- zweimal	(2 %)	(9 %)	25 %	22 %	(9 %)	23 %	(9 %)	(1 %)
- dreimal	(3 %)	(7 %)	(29 %)	(25 %)	(10 %)	(18 %)	(7 %)	(1 %)
- viermal	(3 %)	(8 %)	(21 %)	(37 %)	(3 %)	(21 %)	(5 %)	(3 %)
QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach März/April 1969								

Neben der Bildungsabhängigkeit dieses Ergebnisses mag auch die für den Arbeiter ungewohnte Situation des demoskopischen Interviews wirksam werden. Er steht einem Interviewer vergleichsweise fremder gegenüber als ein Angesteller oder Beamter, zu deren Berufstätigkeit das Gespräch gehört (Konferenz, Telefon, Schalterverkehr, Verkauf etc.). -

Ein ähnlicher Fall, wie wir ihn bereits bei der Bildung (die ja mit dem Beruf korreliert) beschrieben haben (Tab. 75) taucht auch bei den Berufsschichten auf:

Trotz Nachfrage geben die höheren Berufsschichten (insbesondere die Selbständigen) relativ weniger Angaben zum Einkommen (Tab. 8o): Auch hier ist die Nicht-Auskunft eine bewußte Antwort, also eine Entscheidung. Insbesondere spielt das Mißtrauen über die Anonymität des Interviews eine große Rolle.

Beruf	Tabelle 80

FRAGE: "Würden Sie mir bitte anhand dieser Liste angeben, wie hoch Ihr persönliches monatliches Nettoeinkommen ist? Ich meine damit das Einkommen nach Abzug der Steuern usw.. Bitte geben Sie mir die Gruppe an, die für Sie zutrifft?" (KARTE)
(Falls: "Weiß nicht:" "Es genügt ja, wenn Sie es ungefähr angeben.")
(Falls: "Habe kein eigenes Einkommen. Keine Angabe/Weiß nicht" → nächste Frage)

FRAGE: "Wir würden Sie nicht so sehr darum bitten, aber für eine gute wissenschaftliche Auswertung wäre es wichtig, auf jedem Erhebungsbogen zumindest eine ungefähre Einkommensangabe zu haben. Können Sie uns da vielleicht einen groben Anhaltspunkt geben?" (Karte nochmals geben - auf Vertraulichkeit hinweisen!) Im obigen Schema nochmals kringeln, dann folgende Einstufung vornehmen: a) Befragter hat Einkommen bei Nachfrage genannt, b) Keine Einkommensangabe

	Angaben zum Einkommen			
Berufsgruppen:	sofort	erst bei Nachfrage	trotz Nachfrage keine	Summe
Selbständige	68 %	14 %	18 %	100 %
Angestellte, Beamte	85 %	10 %	5 %	100 %
Hausfrauen	88 %	8 %	4 %	100 %
Arbeiter	94 %	6 %	-	100 %
Gesamt	82 %	10 %	8 %	100 %

QUELLE: Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik, DIVO 1963
(aus: Leverkus-Brüning 1966)

Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit
. dem Beruf, den der Perzipient ausübt.
Angehörige höherer Berufsschichten treffen vergleichsweise häufiger eine Entscheidung.

6.2.4. Ökonomische Merkmale (Einkommen)

Da das Einkommen stark mit Bildungs- und Berufsmerkmalen korreliert, erübrigt sich fast eine Beschreibung (Tab. 81).

Einkommen — Tabelle 81

FRAGEN: im Anhang

FRAGE: "Könnten Sie mir bitte nach dieser Liste hier sagen, in welche der Netto-Monatseinkommensgruppen der Hauptverdiener im Haushalt fällt? Gruppe A, B, C, D, E oder F?" (LISTENVORLAGE)

	Gesamt	Restkategorie: Keinmal	Einmal bis Dreimal	Viermal bis Sechsmal	Siebenmal bis Zehnmal	Summe	Arithmetisches Mittel	Restkategorie-Anteil
unter 250,-- DM	8 %	10 %	33 %	30 %	27 %	100 %	4,2	11 %
250,-- bis 399,--	17 %	11 %	45 %	26 %	18 %	100 %	3,5	20 %
400,-- bis 499,--	25 %	12 %	48 %	24 %	16 %	100 %	3,6	28 %
500,-- bis 599,--	22 %	17 %	51 %	23 %	9 %	100 %	2,6	19 %
600,-- bis 799,--	16 %	18 %	54 %	18 %	10 %	100 %	2,6	13 %
800,-- DM und mehr	12 %	23 %	54 %	17 %	6 %	100 %	2,2	9 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach 1961

[redacted] Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit
. dem Einkommen des Perzipienten.
Einkommenshöhe und Bereitschaft zur Entscheidung korrelieren miteinander.

6.2.5. Verhaltensmerkmale

6.2.5.1. Interviewverhalten

Das Verhalten während des Interviews wird stark von metakommunikatorischen Faktoren beeinflußt. Ob die Durchführung eines Interviews "keine" oder "sehr große Schwierigkeiten" bereitet, ob "es leicht oder schwer" war, "den Befragten für das Interview zu gewinnen", bestimmt in starkem Maße den weiteren Verlauf des Interviews (Tab. 82 und 83).

Bereitwilligkeit zum Interview — Tabelle 82

FRAGEN: im Anhang

	Restkategorie					Index der Restkategorie
	Keinmal	Einmal	Zweimal	Dreimal	Summe	
Keine Schwierigkeiten	65 %	25 %	8 %	2 %	100 %	47
Sehr große Schwierigkeiten	32 %	30 %	24 %	14 %	100 %	120

QUELLE: DIVO 1956
(aus: Leverkus-Brüning 1966)

Kontakt	Tabelle 83

FRAGEN: im Anhang

Interviewer-Notiz: Wie war der Kontakt? War es leicht oder schwer, den Befragten für das Interview zu gewinnen?

	Gesamt	Restkategorie						
		Keinmal	Einmal bis Dreimal	Viermal bis Sechsmal	Siebenmal bis Zehnmal	Summe	Arithmetisches Mittel	Restkategorie-Anteil
sehr leicht	28 %	24 %	47 %	20 %	9 %	100 %	2,7	21 %
ziemlich leicht	31 %	17 %	51 %	22 %	10 %	100 %	2,7	27 %
mittel	25 %	11 %	47 %	25 %	17 %	100 %	3,5	29 %
etwas schwierig	13 %	9 %	40 %	27 %	24 %	100 %	4,0	18 %
sehr schwer	3 %	5 %	28 %	28 %	39 %	100 %	5,0	5 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach, Juli 1961

Jedenfalls wird mit der Bereitschaft zum Interviewtwerden ein Verhaltensmerkmal erfaßt, das für die Entscheidung im Interview von großer Bedeutung ist: Eine Versuchsperson, deren Entscheidung, ob sie sich interviewen lassen soll oder nicht, auf der Kippe steht, wird der einzelnen Entscheidung öfter ausweichen. Als "richtiger" und unabhängiger Wert kann allerdings die Interviewereinschätzung nicht angesehen werden: Es ist möglich, daß der Interviewer (der ja die Einschätzung am Ende des Interviews trifft) die häufige Nicht-Entscheidung während des vorangegangenen Interviews als Indiz der Bereitwilligkeit zum Interview nahm. Kontaktwilligkeit zum Interviewtwerden findet auch seinen Ausdruck darin, daß man alle Antworten beantwortet.

Dennoch wollen wir als Hypothese formulieren:

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit
. der Bereitschaft des Perzipienten zum Interview.
Je leichter ein Perzipient zum Interview zu gewinnen ist, d.h. je besser der Kontakt aus der Sicht des Expedienten ist, desto häufiger trifft er Entscheidungen in Teilbereichen des Interviews (zu einzelnen Fragen).

(Gegenseitige) Sympathie und guter Kontakt hängen eng zusammen. Tab. 84 bestätigt demnach nur (mit den Einschränkungen bezüglich der Interview-Notiz) die enorme Bedeutung der metakommunikatorischen Vorgänge.

Sympathie — Tabelle 84

FRAGEN: im Anhang

Interviewer-Notiz: Der/die Befragte war ...

	Gesamt	Restkategorie: Keinmal	Einmal bis Dreimal	Viermal bis Sechsmal	Siebenmal bis Zehnmal	Summe	Arithmetisches Mittel	Restkategorie-Anteil
... mir persönlich sympathisch	82 %	18 %	52 %	21 %	9 %	100 %	2,6	76 %
... mir persönlich unsympathisch	18 %	10 %	41 %	24 %	25 %	100 %	4,0	24 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach, Juli 1961

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel mit der Tatsache zu sehen, ob
. der Perzipient dem Expedienten sympathisch erscheint.
Je sympathischer der Perzipient dem Expedienten erscheint, desto eher gibt der Perzipient diesem Expedienten eine konkrete Antwort.

6.2.5.2. Verschiedene Tätigkeiten

Die auf Tab. 85 dargestellten Tätigkeiten (Selbsteinstufungen) wurden - um die Hierarchie darstellen zu können - als Indizes dargestellt. Der Index 3,oo bedeutet das arithmetische Mittel. Also treffen Personen, die "ein Auto steuern" durchschnittlich bei 2,16 von 1o Fragen keine Entscheidung.

Verschiedene Tätigkeiten	Tabelle 85

FRAGE: "Könnten Sie mir nach dieser Liste hier sagen, was davon Sie selbst ab und zu tun?"

	Index
Ein Auto steuern	2,16
Karten Spielen (Skat, Rommé, Bridge, Doppelkopf usw.)	2,32
Einen Schnaps, Weinbrand, Kognak trinken	2,35
Ein Motorrad, einen Roller, ein Moped steuern	2,42
Selbst ein Stück für die Wohnung, für den Haushalt basteln	2,56
Im Toto oder im Lotto spielen	2,57
Am Sonntag wandern, ins Grüne fahren	2,65
Den Wetterbericht im Radio oder Fernsehen hören	2,75
Einen Wermut oder einen Likör trinken	2,80
Eis essen	2,91
Gesamtdurchschnitt	3,00

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach 1961

Insgesamt gesehen betätigt sich unsere zu diagnostizierende Personengruppe nicht in dem Maße wie die Gesamtbevölkerung: Eine Entscheidungsunwilligkeit im demoskopischen Interview geht parallel mit einer Entscheidungsunwilligkeit bei bestimmten Tätigkeiten.

[redacted] Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit der . Entscheidung, sich mit bestimmten Dingen zu beschäftigen.

Die Tab. 85 darf nicht ohne Kritik interpretiert werden: Die niedrigen Werte (verglichen mit dem Durchschnitt) kommen auch dadurch zustande, daß sich die gleichen Personen, die sich bei einer der Testfragen nicht entscheiden, auch bei d i e s e r Testfrage nicht entscheiden. Es kann sein, daß also mit beiden Fragen das gleiche Merkmal gemessen wird (die Entscheidungsbereitschaft im demoskopischen Interview) und nicht die Tatsache, ob eine Vpn diese Tätigkeit ab und zu ausübt. Dennoch sei es erlaubt, die einzelnen Verhaltenskriterien zu beleuchten:

"Ein Auto steuern" - hier ist der Besitz oder der Zugang zu einem Auto Voraussetzung. Es handelt sich hier also in erster Linie nicht um eine Verhaltensbeschreibung, sondern um ein Besitzmerkmal, das wiederum mit den bereits definierten Schichtmerkmalen korreliert.

"Karten spielen" - hier wird eine gewisse Kommunikationsbereitschaft vorausgesetzt werden dürfen. So simpel die Tätigkeit des Kartenspielens sein mag, eine gewisse Entscheidungsfreudigkeit ist Voraussetzung dazu.

"Einen Schnaps, Weinbrand, Kognak trinken", "einen Wermut oder einen Likör trinken" - ohne, daß die Angabe dazu gemacht wird, kann ein Geselligkeitsbedürfnis daran abgelesen werden.

"Im Toto oder Lotto spielen" - ein wohl fragwürdiges Indiz für Risikobereitschaft.

Die Interpretation dieser Verhaltenskriterien sollte nicht überzogen werden; wir ordenen der Selbsteinschätzung wenig Beweiskraft zur Beschreibung der Entscheidungsunwilligen zu.

6.2.5.3. Politisches Verhalten

6.2.5.3.1. Wahlverhalten

Ein Verhaltensaspekt, der jeden Wahlberechtigten regelmäßig vor eine ganz konkrete Wahlsituation stellt, ist die politische Wahl:

Wahlverhalten — Tabelle 86

FRAGE: im Anhang

	Gesamt	Anteil der Restkategorie bei 0 - 3 Fragen	4 - 6 Fragen
Gewählt haben	92 %	94 %	44 %
Nicht gewählt haben	4 %	3 %	41 %
Keine Angabe	3 %	3 %	15 %

QUELLE: DIVO, 1961, Forschungsinstitut für Soziologie und Institut für politische Wissenschaft, November 1961 (aus: Leverkus-Brüning 1966)

Tab. 86 bringt klar zum Ausdruck, daß die Entscheidungsfreudigkeit und -fähigkeit im politischen Verhalten ein deutliches Indiz für das gleiche Verhalten im demoskopischen Interview ist: Während Personen, die immer die gleiche Partei wählen oder abwechseln, gering am Zustandekommen der Restkategorie beteiligt sind, erhöht sich der Prozentsatz dieser Antworten sprunghaft bei Personen, die nicht zur Wahlurne gehen.

■ Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit der
. Entscheidung bei einer politischen Wahl.

Offenbar n i c h t im Zusammenhang mit der Entscheidung im demoskopischen Interview zu sehen ist die Tatsache, ob jemand (immer) die gleiche Partei wählt oder sie (manchmal) wechselt: Eine E n t s c h e i d u n g findet in jedem Fall statt.

Wahlverhalten — Tabelle 87

FRAGE: "Wie ist das im allgemeinen bei Ihnen: wählen Sie seit Jahren immer die gleiche Partei, oder wechseln Sie manchmal ab?"

	Gesamt	Restkategorie: Keinmal	Einmal bis Dreimal	Viermal bis Sechsmal	Siebenmal bis Zehnmal	Summe	Arithmetisches Mittel	Restkategorie-Anteil
wähle immer die gleiche Partei	70 %	16 %	52 %	22 %	10 %	100 %	2,8	68 %
wechsle ab	15 %	16 %	50 %	21 %	13 %	100 %	2,8	13 %
wähle nicht	15 %	10 %	36 %	24 %	30 %	100 %	4,3	19 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach, Juli 1961

■ Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist nicht parallel damit zu sehen, ob
. der Perzipient immer die gleiche Partei wählt oder sie wechselt.

6.2.5.3.2. Parteipräferenz

Die Tabellen 88 und 89 sind bezüglich der Präferenz der g r o ß e n Parteien nicht aufschlußreich.

Parteipräferenz	Tabelle 88

FRAGE: "Könnten Sie mir sagen, welche Partei Ihren Ansichten am nächsten steht?" (LISTENVORLAGE)

	Gesamt	Restkategorie						
		Keinmal	Einmal bis Dreimal	Viermal bis Sechsmal	Siebenmal bis Zehnmal	Summe	Arithmetisches Mittel	Restkategorie-Anteil
CDU/CSU	41 %	18 %	54 %	21 %	7 %	100 %	2,4	33 %
SPD	26 %	19 %	55 %	18 %	8 %	100 %	2,4	21 %
FDP/DVP	5 %	23 %	55 %	16 %	6 %	100 %	2,3	4 %
Andere Parteien	4 %	17 %	62 %	15 %	6 %	100 %	2,2	3 %
Keine Partei	9 %	6 %	31 %	33 %	30 %	100 %	4,8	14 %
Keine konkrete A.e.P.	15 %	4 %	30 %	30 %	36 %	100 %	5,0	25 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach, Juli 1961

Parteipräferenz	Tabelle 89

FRAGEN: im Anhang

	Parteirichtung				
	CDU/CSU-Anhänger	SPD-Anhänger	FDP-Anhänger	Anhänger anderer Parteien	Keine Partei bzw. keine Antwort
Gesamt	30 %	30 %	6 %	3 %	31 %
Restkategorie -					
- keinmal	32 %	32 %	7 %	3 %	26 %
- einmal	28 %	30 %	6 %	2 %	34 %
- zweimal	24 %	26 %	5 %	2 %	43 %
- dreimal	34 %	20 %	5 %	-	41 %
- viermal	18 %	13 %	5 %	-	64 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach März/April 1969

Innerhalb der (großen) Parteien zeigen sich also keine Unterschiede: Personen, die sich für eine dieser Parteien entscheiden, entscheiden sich üblicherweise auch bei (anderen) Fragen im demoskopischen Interview. Interessanterweise aber geben Personen, die sich für eine a n d e r e Partei als die drei großen entscheiden, bei anderen Fragen häufiger konkrete Antworten. Ein extremes politisches Verhalten, insbesondere die Nennung dieses Verhaltens im demoskopischen Interview, ist ein unmittelbares Indiz einer starken Entscheidungsdisposition. Wie zu erwarten, ist die allgemeine Entscheidungsunwilligkeit in großem Maße bei jenem Personenkreis vertreten, der bei der Frage nach der Parteineigung keine Partei nennen, d.h. sich für keine Partei entscheiden oder keine konkrete Angaben machen kann. Die Tab. 88 und 89 zeigen klar, daß die Chance, wiederum in die Restkategorie zu fallen, mit der Anzahl der vorher bereits

abgegebenen Restkategorie-Antworten steigt. Wenn jemand also bereits an anderer Stelle im Interview keine konkrete Antwort gegeben hat, ist die statistische Chance, bei einer anderen Frage eine solche Nicht-Antwort zu geben, größer.

Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit
. der Parteipräferenz.
Während sich keine Unterschiede zwischen den drei (großen) Parteien zeigen, entscheiden die Wähler (Anhänger) anderer (kleiner) Parteien häufiger im demoskopischen Interview. Befragte, die sich im demoskopischen Interview für keine Partei entscheiden, entscheiden sich auch bei anderen Fragen seltener.

6.2.5.3.3. Gewerkschaft

Obwohl die Arbeiter insgesamt betrachtet an der Restkategorie höheren Anteil haben (Tab. 77 - 79), gibt es auch hier eine Klasse, die wesentlich seltener einer konkreten Antwort ausweicht: Befragte, die Mitglied einer Gewerkschaft sind. Dieser Personenkreis ist eher geneigt, sich Problemen, die ihnen der Alltag bietet (und die im Interview abgefragt werden), zu stellen und darauf zu reagieren. Das (gewerkschafts-) politische Interesse strahlt auf andere Bereiche aus.

Gewerkschaftsmitgliedschaft								Tabelle 90
FRAGE: "Sind Sie in der Gewerkschaft?"								
		Restkategorie						
	Gesamt	Keinmal	Einmal bis Dreimal	Viermal bis Sechsmal	Siebenmal bis Zehnmal	Summe	Arithmetisches Mittel	Restkategorie-Anteil
Ja	19 %	22 %	54 %	16 %	8 %	100 %	2,3	14 %
Nein	81 %	14 %	48 %	23 %	15 %	100 %	3,2	76 %
QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach, Juli 1961								

■ Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit der . Mitgliedschaft in einer Gewerkschaft. Arbeiter, die Mitglied einer Gewerkschaft sind, entscheiden sich häufiger als solche, die nicht Mitglied sind.

6.2.5.3.4. Exkurs: Wahlprognosen

Die sogenannten Wahlprognosen sind keine Vorhersagen im eigentlichen Sinne: Sie ziehen den Schluß, daß die Entscheidung der potentiellen Wähler vor der Wahl jener der tatsächlichen Wähler bei der Wahl entspricht. Die journalistische Aufmachung bei der Darstellung der Ergebnisse allerdings läßt diesen Sachverhalt oft in den Hintergrund treten. So haben einige Mißerfolge in den letzten Jahren, denen eine Unzahl von richtigen Ergebnissen entgegensteht, die Demoskopie insgesamt in Zweifel gebracht.

An dieser Stelle interessiert uns die Rechtfertigung der Institute nur insoweit, wie sie die "Meinungslosigkeit" vor der Wahl als Unsicherheitsfaktor der Prognose verantwortlich machen.

Drescher (197o) gibt drei Erklärungen zu der spektakulären Fehlprognose von Gallup 1948, als der angekündigte Sieger Dewey von Truman knapp geschlagen wurde:

"a) Bei einer Kopf-an-Kopf-Situation, wie sie bei den beiden Kandidaten Truman und Dewey 1948 vorlag, kann die bei Repräsentativerhebungen stets einzukalkulierende Fehlertoleranz eine mitwirkende Ursache für die Abweichung zwischen Meinungsforschungsergebnis und Wahlergebnis sein.

b) Der Abstand der Meinungsforschungsuntersuchung vom Wahltermin spielt eine bedeutende Rolle. Gallup's Untersuchung 1948 wurde eine Woche vor dem Wahltermin abgeschlossen und konnte daher die sich in der Woche vor der Wahl abspielenden Ereignisse in ihrer Auswirkung auf den Prozeß der Meinungsbildung bei den Wählern nicht mehr messen.

c) Der verhältnismäßig hohe Anteil der sogenannten "Meinungslosen" in Gallup's Untersuchungen auf der einen Seite und die bei amerikanischen Präsidentschaftswahlen zu erwartenden,relativ hohen Anteile von Nichtwählern stellten schwierige, rechnerische Probleme bei der Hochrechnung der erfaßten Antworten für die Präsidentschaftskandidaten"

(Drescher 197o, S. 3).

Gallup selbst geht ebenfalls auf die Entscheidungssituation ein: "Das dritte Problem behandelt die 'unentschiedenen' Wähler. Die Größe dieser Gruppe kann zwischen 3 bis 4 % und bis zu 5o % betragen. Wenn sie groß ist, so ist sie wahrscheinlich durch Verfahrensfehler entstanden. Es gibt immer einige Personen, die wirklich unentschlossen sind. Anders gesagt, halten sich diese Personen nach sorgfältigem Abwägen der Behauptungen und Forderungen aller Parteien für nicht in der Lage, eine Entscheidung zu treffen.

Oft findet der Meinungsforscher viele Personen, die angeben, sich nicht entscheiden zu können, obwohl sie tatsächlich genau wissen, wie sie wählen wollen. Sie wollen einem Interviewer nur nicht sagen, welche Ansichten sie haben. In manchen Fällen ist die Frage, wie man wählen wird, auch falsch gestellt. Viele Personen wissen nicht, wie sie in einer Wahl, die in einem Monat oder drei Monate nach der Befragung stattfindet, wählen würden, aber sie können ihnen sagen, wie sie h e u t e wählen würden" (Gallup 1971, S. 23).

Sehen wir uns (als Beispiel) die Umfrage-Ergebnisse des EMNID-Institutes, des deutschen Gallup-Institutes, zu den Bundestagswahlen an:

Umfragen zu den Bundestagswahlen — Tabelle 91

		CDU/CSU	SPD	FDP
		%	%	%
1953	EMNID-Umfrage	40	26	11
	Wahlergebnis	45,2	28,8	9,5
1957	EMNID-Umfrage	47	33	9
	Wahlergebnis	50,2	31,8	7,7
1961	EMNID-Umfrage	45	35	18
	Wahlergebnis	45,3	36,3	12,7
1965	EMNID-Umfrage	45	45	7
	Wahlergebnis	47,6	39,3	9,5
1969	EMNID-Umfrage	45	43	6
	Wahlergebnis	46,1	42,7	5,8

QUELLE: Drescher 1970, Anlage B

Analysieren wir die Ergebnisse: Bei der CDU/CSU, der Partei mit den meisten Stimmen, hat das Institut jedesmal zu niedrig prognostiziert, bei der FDP, der kleinsten im Bundestag vertretenen Partei, jedesmal zu hoch (Ausnahme 1965). Hier taucht das gleiche Phänomen auf, das wir an anderer Stelle (Sand 1969 II, S. 84 f.) gefunden hatten: Als Gesetz konnten wir festhalten, daß Personen, die im demoskopischen Interview sich indifferent verhalten, eher dazu neigen, sich d e r Meinung anzuschließen, die bereits die größere Anhängerschaft in der Bevölkerung besitzt.

Bei konsequenter Anwendung dieser Gesetzmäßigkeit bei der Aufteilung der Indifferenten, wie sie bei den zitierten Prognosen geschehen ist, hätte die CDU/CSU begünstigt und die FDP benachteiligt werden müssen: Im Schnitt betrachtet, wäre dadurch die "Wahlprognose" positiv korrigiert worden.

Es bestätigt sich auch die Hypothese Blüchers, der behauptet, "die unentschiedenen Wähler zementieren jedes Regierungssystem" (1962, S. 119), nicht dagegen jene Ansicht, daß "die Reserve der Meinungslosen ... für die kleineren Parteien das größte Potential zur Rekrutierung von Wählern" (DIVO 1957, S. 148) sei.

6.2.5.3.5. Exkurs: Wechselwähler

Der Terminus Wechselwähler (floating voter) wird in der Fachliteratur nicht einheitlich gebraucht. Er subsumiert zwei verschiedene Verhaltensweisen:

"a) Eine Veränderung der Wahlentscheidung bei (meist zwei) aufeinanderfolgenden, vergleichbaren Wahlen ...

b) Eine Veränderung der in einer (oder mehreren) vor der Wahl liegenden Befragung(en) geäußerten Wahlabsicht(en) im Vergleich zu der endgültigen Entscheidung bei dieser Wahl ..."

(Kaase 1965, S. 113)

Die demografische Analyse der Wechselwähler vom Typ a) (Tab. 91) zeigt interessante Aufschlüsse, insbesondere im Vergleich mit amerikanischen Untersuchungen (Lazarsfeld, Berelson und Gaudet 1944; Berelson 1954).

Wechselwähler	Tabelle 92

FRAGE: in Quelle nicht angegeben

	Alle Parteien-Wechsler %	Alle Befragten %
nach Geschlecht:		
Männlich	56,2	45,3
Weiblich	43,8	54,7
nach Konfession:		
Katholisch	41,9	47,3
Evangelisch	51,9	48,2
Andere/Keine Konfession	6,2	4,5
nach Alter:		
21 bis unter 30 Jahre	15,6	16,8
30 bis unter 40 Jahre	30,0	21,9
40 bis unter 50 Jahre	15,0	17,5
50 bis unter 60 Jahre	21,8	22,4
60 bis unter 65 Jahre	8,8	9,7
65 Jahre und älter	8,8	11,7

nach Schulbildung:		
Volksschule ohne abgeschl. Lehre	31,9	48,9
Volksschule mit abgeschl. Lehre	38,8	35,2
Sekundärschulbildung ohne Abitur	21,2	10,2
Abitur	3,1	2,5
Hochschule/Universität mit und ohne Abschluß	3,1	1,6
Keine Angabe	1,9	1,6
nach Beruf des Befragten:		
Freie Berufe, selbst. Akademiker	0,6	0,9
Selbständige Geschäftsleute und Inhaber von Unternehmen	12,5	6,7
Angestellte	16,2	12,8
Beamte	3,7	4,3
Facharbeiter	15,6	15,2
Sonstige Arbeiter	9,4	11,9
Landwirtschaftliche Arbeiter	-	1,3
Selbständige Landwirte	6,3	5,7
Hausfrauen	33,8	40,7
Keine Angabe	1,9	0,5
nach Sozialer Schicht: (Interviewer-Einschätzung)		
A-Schicht	1,2	1,6
B-Schicht	24,4	12,8
C-Schicht	60,0	58,4
D-1-Schicht	13,8	22,8
D-2-Schicht	0,6	4,4

QUELLE: DIVO November 1961
(aus: Kaase 1965)

Während speziell bei Lazarsfeld die Beschreibung der "floating voter" einen etwas negativen Beigeschmack hat, zeigt eine deutsche Untersuchung andere Ergebnisse: "Die Untersuchung der Bundestagswahl von 1961 ergibt ..., daß eine wesentliche Schlußfolgerung amerikanischer und englischer Wahlstudien nicht verallgemeinert werden darf. Die Wechsler können nicht als ein notwendigerweise uninteressierter Teil der Wählerschaft angesehen werden. Veränderungen im Wahlverhalten können sowohl mit hohem als auch mit niedrigem politischen Interesse verbunden sein. 1961 in der Bundesrepublik waren unter den Wechselwählern insgesamt diejenigen mit einem überdurchschnittlich hohen Niveau des Interesses vertreten" (Kaase 1965, S. 118 f.).

Der Vergleich der demografischen Merkmale mit jenen der Nicht-Entscheider im demoskopischen Interview überrascht. Auch wenn die Stichproben bei einer differenzierten Auswertung relativ klein werden, zeigt sich tendentiell, daß unter den Wechselwählern relativ stärker vertreten sind (Tab. 92):

. Männer

. Evangelische Personen

. Altersgruppen von 3o bis unter 4o Jahre

. Personen mit höherer Schulbildung

. Höhere Berufskreise

. Höhere soziale Schichten

Der Personenkreis der Wechselwähler ist demnach strukturell ein anderer als jener der Nicht-Entscheider.
Durch Information (politisches Interesse gemessen an der Häufigkeit politischer Unterhaltung) kann offenbar ein politisches Verhalten zwar g e ä n d e r t werden, aber eine Entscheidung wird getroffen.
Wir können diese Hypothese (Information als Entscheidungshilfe) an anderer Stelle verifizieren.

6.2.5.4. Media-/Informationsverhalten

Übliche Informationsmittel sind Zeitung, Radio und Fernsehen. Personen, die sich gehäuft dieser Massenkommunikationsmittel bedienen, kann man größere Informationsbedürfnis bescheinigen und man darf auch annehmen, daß sie in der Tat besser informiert sind. (Dabei wird natürlich nicht die Unterhaltungsfunktion dieser Kommunikationsmedien übersehen).

Zeitunglesen — Tabelle 93

FRAGE: "Hier ist eine Liste mit verschiedenen Zeitungen. Ist eine Zeitung dabei, die Sie in den letzten drei Monaten irgendwann einmal gelesen haben?" (LISTE mit zehn Zeitungen)

	Gesamt	Restkategorie						
		Keinmal	Einmal bis Dreimal	Viermal bis Sechsmal	Siebenmal bis Zehnmal	Summe	Arithmetisches Mittel	Restkategorie-Anteil
Ja	61 %	19 %	53 %	21 %	7 %	100 %	2,5	50 %
Nein	39 %	9 %	43 %	25 %	23 %	100 %	3,9	50 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach, Juli 1961

Radiohören	Tabelle 94

Informelle Ermittlung: Hören Sie Radio?

	Gesamt	Restkategorie: Keinmal	Einmal bis Dreimal	Viermal bis Sechsmal	Siebenmal bis Zehnmal	Summe	Arithmetisches Mittel	Restkategorie-Anteil
Ja	71 %	15 %	51 %	22 %	12 %	100 %	2,9	69 %
Nur ganz selten	20 %	17 %	48 %	22 %	13 %	100 %	2,9	19 %
Nie	9 %	12 %	42 %	26 %	20 %	100 %	3,8	12 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach, Juli 1961

Fernsehen	Tabelle 95

Informelle Ermittlung: Sehen Sie sich manchmal Fernsehsendungen an?

	Gesamt	Restkategorie: Keinmal	Einmal bis Dreimal	Viermal bis Sechsmal	Siebenmal bis Zehnmal	Summe	Arithmetisches Mittel	Restkategorie-Anteil
Ja, sehr oft	27 %	20 %	43 %	25 %	12 %	100 %	3,2	24 %
Ja, hin und wieder	26 %	18 %	50 %	21 %	11 %	100 %	2,7	24 %
Ja, ganz selten	21 %	17 %	52 %	21 %	10 %	100 %	2,8	19 %
Nie	26 %	9 %	41 %	26 %	24 %	100 %	3,9	33 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach, Juli 1961

Kinobesuch	Tabelle 96

FRAGE: "Könnten Sie mir sagen, wie oft Sie ins Kino gehen?"

	Gesamt	Restkategorie						
		Keinmal	Einmal bis Dreimal	Viermal bis Sechsmal	Siebenmal bis Zehnmal	Summe	Arithmetisches Mittel	Restkategorie-Anteil
Mehr als einmal wöchentlich	2 %	11 %	55 %	18 %	16 %	100 %	3,1	2 %
Einmal wöchentlich	7 %	17 %	44 %	25 %	14 %	100 %	3,2	7 %
Zwei- oder dreimal im Monat	10 %	15 %	42 %	28 %	15 %	100 %	3,2	11 %
Einmal im Monat	12 %	21 %	52 %	18 %	9 %	100 %	2,5	10 %
Weniger als einmal im Monat	26 %	17 %	55 %	18 %	10 %	100 %	2,6	23 %
Seit Jahren nicht im Kino gewesen	43 %	12 %	48 %	24 %	16 %	100 %	3,3	48 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach, Juli 1961

Wie wirkt sich dieser Informationsgehalt der Befragten auf deren Entscheidungsfreudigkeit aus?
Die Tab. 93 - 96 (Medienverhalten) weisen eindeutig nach, daß informierte Personen im demoskopischen Interview häufiger eine Entscheidung fällen. Wenn jemand mehr oder weniger regelmäßig (bestimmte) Zeitungen liest, Radio hört und vor dem Fernseher sitzt, weicht er im Durchschnitt der konkreten Beantwortung einer Frage seltener aus als jemand, der sich n i c h t regelmäßig informiert.

Das interessanteste Ergebnis aber ist die Tatsache, daß sich bei häufigem, regelmäßigem Fernsehen eine etwas ausgeprägtere Tendenz zur Restkategorie zeigt. Es handelt sich offenbar um einen Personenkreis, der wenig Kritik in der Auswahl des Programms übt. Das bedingungslose allabendliche Sitzen vor dem Bildschirm, das Sozialkritiker häufig genug verurteilen, dient in der Tat nicht der Urteilsbildung.

Da Bildungsgrad (Abb. 5), Intelligenz (Tab. 117), Informationsmöglichkeit und -bedürfnis (Tab. 118 und 119) eine nicht zu unterschätzende Rolle dabei spielen, ob eine Person sich entscheidet oder nicht, ist zu erwarten, daß bei einer Fragestellung mit vorausgegangener Information der Anteil in der Restkategorie geringer ist als bei unterlassener Information.
Tab. 97 (vorangegangene Information) beschreibt ein Split-ballot-Experiment, das diese Frage prüft: Zwei strukturell gleichen (repräsentativen) Personenkreisen wurde die gleiche Frage gestellt, die eine Gruppe wurde dabei über das Problem (nochmals) informiert.

Vorangegangene Information	Tabelle 97

A-FASSUNG:

"Wie stehen Sie dazu: halten Sie diese Reform der Krankenkasse im großen und ganzen für gut oder nicht gut?"

Gut ..... ( )
Nicht gut ..... ( )
Unentschieden ..... ( )
Weiß nicht ..... ( )

B-FASSUNG:

"Hier sind die wichtigsten Punkte von der geplanten Krankenkassen-Reform aufgeschrieben. Ob Sie es bitte einmal lesen!" (INTERVIEWER überreicht LISTE! - Zeit zum Lesen lassen!) "Wie stehen Sie dazu: sind Sie alles in allem für oder gegen diese Reform?"

Dafür ..... ( )
Dagegen ..... ( )
Unentschieden, weiß nicht ..... ( )

	A-Fassung (ohne Information)	B-Fassung (mit Information)
Gut bzw. dafür	10 %	22 %
Nicht gut bzw. dagegen	51 %	47 %
Unentschieden, weiß nicht	23 %	16 %
	84 %	85 %
Es hatten nichts von Krankenkassenreform gehört	16 %	15 %
	100 %	100 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach, Januar 1960

Die Höhe des Prozentsatzes der Personen, die sich in einer Problemstellung (Krankenkassenreform) nicht entscheiden wollen oder können, hängt mit signifikanter Sicherheit von den Kenntnissen und Informationen ab,

die der Befragte von diesem Problem hat: Eine zu befragende Person nimmt umso eher zu einem Problem Stellung, je mehr sie über dieses Problem weiß. Interessant ist der enge Zusammenhang und das Austauschverhalten zwischen zustimmender Beurteilung und der Restkategorie:

Personen, die über das Problem informiert sind, stimmen den Argumenten eher zu als Personen, die dem Problem uninformiert gegenüberstehen.

Personen, die über das Problem nicht informiert sind, entziehen sich eher einer Stellungnahme. Die Befragten, die sich einer konkreten Stellungnahme entziehen, sind also eher potentielle Befürworter.

Diese Erkenntnis hat wesentliche Folgen im politischen, sozialen und wirtschaftlichen Bereich. Die Werbung, die Öffentlichkeitsarbeit, weiß um dieses Phänomen: Allein schon die Bekanntheit einer Partei bzw. des Parteiprogramms, einer Marke, einer Firma hebt das Image und damit die Chance der positiven Wahl. Das Gefühl, es mit bekannten Dingen zu tun zu haben, stärkt das Sicherheitsbedürfnis in einer Weise, die ein Verhalten in dieser Richtung als sozial wünschenswert erscheinen lassen.

Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit dem
. allgemeinen Informationsgrad und
. speziellen (inhaltsbezogenen) Informationsgrad der befragten Person.
Je informierter eine Person ist, desto häufiger trifft sie konkrete Entscheidungen im demoskopischen Interview.

6.2.5.5. Berufstätigkeit

Berufstätige Personen weisen einen geringeren Prozentsatz in der Restkategorie auf als nicht berufstätige.

Berufstätigkeit	Tabelle 98

FRAGEN: im Anhang

	Restkategorie					Index der Restkategorie
	Keinmal	Einmal	Zweimal	Dreimal	Summe	
Berufstätig	66 %	24 %	6 %	4 %	100 %	48
Nicht berufstätig	55 %	28 %	12 %	5 %	100 %	67

QUELLE: DIVO 1956
(aus: Leverkus-Brüning 1966)

Berufstätigkeit	Tabelle 99

FRAGEN: im Anhang

Informelle Ermittlung: Sind Sie berufstätig?

	Gesamt	Restkategorie					Arithmetisches Mittel	Restkategorie-Anteil
		Keinmal	Einmal bis Dreimal	Viermal bis Sechsmal	Siebenmal bis Zehnmal	Summe		
Berufstätig	58 %	19 %	49 %	20 %	12 %	100 %	2,8	55 %
Nicht berufstätig	42 %	11 %	48 %	26 %	15 %	100 %	3,0	45 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach 1961

Die Arbeits- und Berufswelt übt einen Einfluß auf die Informationsgewinnung aus. Im Berufsleben sieht sich der Berufstätige häufiger Situationen gegenüber gestellt, in denen er sich entscheiden m u ß . Dieses Verhaltensmuster läßt sich umso eher auf das demoskopische Interview übertragen, da es sich hier in der Regel um Themen handelt, die auch während eines Arbeitstages diskutiert werden.
Parallel dazu zu sehen ist selbstverständlich die Tatsache, daß unter den Berufstätigen die Männer überrepräsentiert und die jungen Personen unterrepräsentiert sind.

Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit
. der Berufstätigkeit des Perzipienten.
Berufstätige Personen sind im allgemeinen entscheidungsfreudiger als nicht berufstätige.

6.2.5.6. Kleidung

Neben rein ökonomischen Faktoren (Einkommen) dürften insbesondere in der heutigen Gesellschaft gewisse Darstellungs- bzw. Rollenmuster für das Tragen bestimmter Kleidung verantwortlich sein.

Tab. 1oo gibt eine Interviewer-Einstufung wider:

Kleidung	Tabelle 100

FRAGEN: im Anhang

Interviewer-Einstufung: Wie ist der/die Befragte gekleidet?

	erst-klassig, elegant	gut ange-zogen	bescheidener, aber modisch	bescheidener, und nicht modisch	schlecht angezogen	abgerissen, ärmlich
Gesamt	3 %	39 %	22 %	29 %	6 %	(1 %)
Restkategorie -						
- keinmal	4 %	39 %	22 %	29 %	6 %	(x)
- einmal	(3 %)	41 %	22 %	28 %	5 %	(1 %)
- zweimal	(2 %)	39 %	21 %	30 %	(7 %)	(1 %)
- dreimal	(3 %)	(29 %)	(17 %)	(40 %)	(10 %)	(1 %)
- viermal	(5 %)	(18 %)	(23 %)	(36 %)	(15 %)	(2 %)

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach März/April 1969

Die Ergebnisse lassen keine Unterschiede interpretieren.

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist n i c h t parallel zu sehen mit der
. Kleidung des Perzipienten.

6.2.6. Typologische Merkmale

6.2.6.1. Konstitutionstypologische Merkmale

Wahrscheinlich war es Stapel, der als erster eine psychophysische Charakterisierung in einer Repräsentativbefragung vornehmen ließ und publizierte (1947/48).

Der Einwand, der gegen eine Auswertung dieser Interviewereinstufung in Bezug auf die Entscheidung im demoskopischen Interview zu machen ist, ist ein grundsätzlicher: Es könnte sein, daß der Interviewer die Häufigkeit der Entscheidung im Interview zum Maßstab gemacht hat. Es ist wenig wahrscheinlich, daß dies ausschließlich das Kriterium war, doch sind die Ergebnisse (insbesondere jene von Stapel, der folgende Einstufung vornahm: rundlich/lebhaft - hager/reserviert) im Hintergrund dieser Einschränkung vorsichtig zu interpretieren.

Konstitutionstypologie	Tabelle 101

	Restkategorie		
	Rundlich - lebhaft	Hager - reserviert	Gesamte Stichprobe
FRAGE: "Besuchen Sie oft oder selten Freunde und Bekannte?"	2 %	4 %	5 %
FRAGE: "Tragen Sie lange an einem großen Mißgeschick oder kommen Sie schnell darüber hinweg?"	12 %	16 %	16 %
FRAGE: "Lachen Sie oft und gern oder lachen Sie nicht so oft?"	6 %	13 %	13 %
FRAGE: "Haben Sie viele Freunde und Bekannte oder wenige?"	6 %	21 %	11 %
FRAGE: "Erzählen Sie im allgemeinen viel oder nicht?"	7 %	18 %	12 %
FRAGE: "Halten Sie sich selbst für glücklich oder nicht?"	22 %	34 %	24 %
FRAGE: "Geht es Ihnen besser als vor einem Jahr oder schlechter?"	x	1 %	x
FRAGE: "Geht es Ihnen heute besser oder schlechter als vor dem Krieg?"	2 %	3 %	x
Arithmetisches Mittel	7,1	13,7	10,1

QUELLE: Stapel 1947/48
(aus: Leverkus-Brüning 1966)

Konstitutionstypologie	Tabelle 102

FRAGEN im Kurztext

	Restkategorie		
	Lebhaft - rundlich	Reserviert - hager	Übriges Sample
FRAGE: Persönliche Wirtschaftslage in 5 Jahren	9 %	10 %	6 %
FRAGE: Fortschritt in der Eigentumspolitik	5 %	8 %	7 %
FRAGE: Beurteilung weiterer Privatisierungspläne	18 %	30 %	23 %
FRAGE: Auskommen ohne weitere Einnahmen	15 %	14 %	15 %
FRAGE: Kaufkraftstabilität der DM	17 %	20 %	19 %
FRAGE: Persönliches Einkommen	10 %	11 %	14 %
FRAGE: Parteipräferenz	14 %	18 %	21 %
FRAGE: Pflichtversicherung für Selbständige	7 %	15 %	11 %
FRAGE: Aufgabe der Selbständigkeit	9 %	13 %	12 %
FRAGE: Staatshilfe notwendig?	7 %	8 %	8 %
FRAGE: Ausreichende Altersversorgung	17 %	24 %	17 %
Arithmetisches Mittel	11,6	15,5	13,9

QUELLE: Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik 1963 (Selbständige)
(aus: Leverkus-Brüning 1966)

Die Tab. 1o1 und 1o2 würden (zunächst) eindeutig den Schluß erlauben, daß die Leptosomen (schizothymer Formenkreis) im Gegensatz zu den Pyknikern (zyklothymer Formenkreis) häufiger einer Entscheidung im demoskopischen Interview ausweichen. Allerdings paßt sich das Ergebnis nicht in das charakterologische Bild der beiden Pole ein, wie sie etwa Helwig beschreibt:
"Der Schizothyme zeigt das Bestreben, Gegenüberstellungen, scharfe Unterschiede, alternative Entscheidungen zu schaffen. Kompromiß und Konzilianz sind nicht seine Sache ... Im theoretischen Denken ist er der Mann klarer Gliederungen. Er liebt Präzision, er liebt Ordnung und Systematik" (Helwig 1957, S. 1oo).
"Der Zyklische liebt den Kompromiß, ohne darum im geringsten charakterlos zu sein. Er liebt n i c h t Systeme, er sieht selten die Möglichkeit, ohne Ungerechtigkeit und ohne subjektive Vergewaltigung der Wirklichkeit, ganz klar Ja oder Nein zu sagen. Und da er die Entscheidungen von Fall zu Fall immer wieder neuartig und verschieden treffen muß, liebt er auch keine Maximen, die schon im voraus alles in ein Links und Rechts einteilen" (Helwig 1957, S. 1oo).

Durch interpretatorische Kunstgriffe wäre es sicher möglich, diesen Widerspruch aufzuklären. Etwa ist es der Schizothyme, der die im demoskopischen Interview gebrachten Antwortalternativen nicht akzeptiert, da sie nicht die Fülle der Antwort-Möglichkeiten wiederspiegeln. Er weigert sich bewußt eine Antwortkategorie zu wählen, die nicht hundertprozentig seiner Vorstellung, seinen Prinzipien, entspricht und der Interviewer stuft ihn deshalb in die Restkategorie (= die anderen Kategorien treffen nicht zu) ein.

Aber wir glauben eher, der eingangs gemachte Einwand trifft zu. Eine andere Auszählung nämlich (die nur die Beschreibung des Körperbaus beinhaltet, ohne die Zusätze "lebhaft" bzw. "reserviert") zeigt tendentiell umgekehrte Ergebnisse (Tab. 1o3).

Konstitutionstypologie	Tabelle 103

FRAGEN: im Anhang

	Der Befragte ist			
	dick, korpulent	voll-schlank	schlank	hager, ausgesprochen dünn
Gesamt	12 %	36 %	46 %	6 %
Restkategorie -				
- keinmal	12 %	36 %	46 %	6 %
- einmal	13 %	35 %	46 %	6 %
- zweimal	(11 %)	34 %	48 %	(7 %)
- dreimal	(13 %)	(40 %)	(40 %)	(7 %)
- viermal	(15 %)	(41 %)	(36 %)	(8 %)

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach März/April 1969

Hier sind es plötzlich eher (allerdings nicht signifikant) die Dicken, Korpulenten und Vollschlanken, die der Entscheidung ausweichen.

Während bei den Tab. 1o1 und 1o2 der soziale Aspekt ("lebhaft" und "reserviert") möglicherweise der Hauptschlüssel zur Einstufung war, wird die Beschreibung in Tab. 1o3 auf den Körperbau reduziert.

Bis zur endgültigen Klärung dieses Zusammenhanges müssen allerdings die konstitutionstypologischen Zusammenhänge als noch offen betrachtet werden. Es könnte eine Imponderabile wirksam sein, die in unterschiedlichen Situationen unterschiedlich wirksam wird.

6.2.6.2. Einstellungstypologische Merkmale

Leverkus-Brüning zitiert zwei Untersuchungen, in denen einige Selbsteinschätzungen (Vorgabe einer Eigenschaftsliste) zu verschiedenen Charaktermerkmalen zusammengefaßt wurden - darunter die Typisierung Extravertiertheit-Introvertiertheit.

Einstellungstypologie	Tabelle 104

FRAGEN in Kurzform

	Restkategorie	
	Vorsichtig, verschlossen	Aktiv, gesellig
Angemessenheit eines Ratenkaufs bei vorgegebener Güterliste	9 %	16 %
Bevorzugte Art der Kreditaufnahme	12 %	15 %
Sympathie für bestimmte Zahlungsweisen	6 %	10 %
Antipathie gegen bestimmte Zahlungsweisen	4 %	5 %
Assoziationen zur Kreditaufnahme	8 %	12 %
Vorstellungen von Luxusgegenständen	4 %	4 %
Wissen über Möglichkeiten des Kreditkaufes	6 %	5 %
Mögliche Kreditkäufe	5 %	6 %
Anwendung eines Gebrauchsgutes	4 %	3 %
Möglichkeiten der Anmietung	6 %	4 %
Beurteilung der Vorteile des Mietens	28 %	26 %
Beurteilung der Nachteile des Mietens	23 %	33 %
Einkommensangabe	30 %	26 %
Arithmetisches Mittel	11,2	12,7

QUELLE: NIPO 1962
(aus: Leverkus-Brüning 1966)

Einstellungstypologie	Tabelle 105

FRAGEN in Kurzform
(Siehe Anhang)

	Restkategorie			
	Hausfrauen		Haushaltungsvorstände	
	Extra-vertiert	Intro-vertiert	Extra-vertiert	Intro-vertiert
Umgang mit Geld	14 %	2 %	6 %	4 %
Einstellung zum Sparen	11 %	3 %	6 %	8 %
Finanzieller "Spielraum"	7 %	3 %	8 %	8 %
Einstellung zu Aktien	30 %	24 %	23 %	19 %
Geldausleihen	9 %	9 %	10 %	8 %
Geldaufbewahrung	12 %	8 %	15 %	8 %
Arithmetisches Mittel	14	9	11	9

QUELLE: Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik 1963 (Selbständige)
(aus: Leverkus-Brüning 1966)

Die nicht zu erwartende höhere Entscheidungsfreudigkeit der Introvertierten erklärt Leverkus-Brüning folgendermaßen:

"Introvertierte beschäftigen sich wahrscheinlich intensiver mit Fragen und Problemen, und sie bedenken unter Umständen auch mehr Lösungsmöglichkeiten. Das erleichtert ihnen die Bildung und auch die Äußerung von Meinungen. Umgekehrt haben es Extravertierte schwerer mit einer Meinungsäußerung; sie ziehen es eher vor, Meinungen zu übernehmen als sich mit ihnen zu beschäftigen" (1966, S. 93).

Es mag zutreffen, daß sich Introvertierte stärker im demoskopischen Interview engagieren. Nach Helwig liegt "das Wesen der Introversion ... nach dem üblichen Sprachgebrauch in der betonten geistigen und

gefühlsmäßigen Verarbeitung des Erlebten" (1957, S. 88). Daraus mag eine häufigere eigene Problemlösung im Gegensatz zur Lösungsübernahme (die ja im Interview nicht möglich ist - außer bei bekannten Mehrheiten) der Extravertierten resultieren. Der Extravertierte sieht vielleicht im demoskopischen Interview eine Sache, an der er sich zwar beteiligt, ihr aber kaum Bedeutung beimißt.

[redacted] Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit dem . Einstellungstypus des Perzipienten. Introvertierte treffen häufiger Entscheidungen als Extravertierte.

6.2.7. Persönlichkeitsmerkmale

6.2.7.1. Verschiedene Persönlichkeitsmerkmale

6.2.7.1.1. Einschätzung

Die Selbsteinschätzung, die wiederum auf einer Entscheidung im demoskopischen Interview beruht, zur Diagnose des Personenkreises der Nichtentscheider heranzuziehen, ist nicht unproblematisch. Wenn hier trotzdem der Versuch unternommen wird, so im Hinblick auf die Tatsache, daß es sich um e i n e von vielen Beurteilungsmöglichkeiten handelt, auf die allein keine Theorien aufgebaut werden.

Tab. 106 gibt Aufschluß über einige Persönlichkeitsdimensionen jener Befragten, die gehäuft einer Entscheidung im demoskopischen Interview ausweichen, wenn die Darstellung auch kaum über ein Psychogramm hinausgehen kann.

Eigenschaften (Selbsteinschätzung)	Tabelle 106

FRAGE: "Hier habe ich eine Liste, auf der ganz verschiedene Eigenschaften draufstehen. Wenn Sie einmal ganz ehrlich sind: Welche dieser Eigenschaften treffen auf Sie selber zu? Sie brauchen mir wieder nur die Nummer zu sagen." (LISTENVORLAGE)

	Index
Bin etwas leichtfertig im Geldausgeben	2,22
Manchmal halte ich es für besser, nicht die Wahrheit zu sagen	2,24
Bin nicht ganz frei von Eifersucht	2,41
Ich bin nicht so schnell aus der Ruhe zu bringen	2,63
Bin gern öfter mal allein, für mich	2,66
Ich schließe schwer Freundschaften	2,70
Habe viel Geduld mit Kindern	2,79
Manchmal ärgere ich mich über mich selbst, daß ich so schnell beleidigt bin	2,83
Es gibt Menschen in meiner Umgebung, mit denen ich einfach nicht auskomme	2,86
Nehme manches viel zu schwer	3,00
Ich bin am liebsten zu Hause	3,08
Bin etwas schüchtern	3,12
Gesamtdurchschnitt (Index)	3,00

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach 1961

Personen, die sich eher entscheiden, sagen demnach von sich, daß sie

- ruhiger und geduldiger (nicht so schnell aus der Ruhe zu bringen),
- nicht ganz ohne Eifersucht,
- nicht so schüchtern sind,
- viel Geduld (mit Kindern) haben und
- etwas leichtfertig im Ausgeben von Geld sind (entscheiden sie sich auch leichter im demoskopischen Interview ohne lang zu überlegen und das Für und Wider abzuwägen?).
- usw.

Wir wollen diese Selbsteinschätzungen nicht weiter psychologisch interpretieren, sondern sie als Beschreibung stehen lassen.

Interessant ist, daß Befragte, die von sich zugeben, daß sie es manchmal für besser halten, n i c h t die Wahrheit zu sagen, entscheidungsfreudiger sind. Offenbar verschleiern diese Personen nichts, denn dieser ermittelte Tatbestand (nicht immer die Wahrheit zu sagen) trifft wohl für alle Personen zu. Weiter beschreibt Tab. 106 den Befragtentyp, der entscheidungswillig ist, als Personen, die am liebsten n i c h t zuhause sind: Ein Personenkreis also, der versucht ist, über seinen eigenen Interessensbereich hinauszublicken, der sich auch für Dinge außerhalb seines Wirkungsfeldes interessiert. Meinung bildet sich u.a. im Gespräch. Informationen werden im Gespräch ausgetauscht. So wurde z.B. beobachtet, "daß Meinungsumschwünge sich besonders häufig an Feiertagen ereignen. An Feiertagen kommt irgend ein Verwandter, besuchen sich die Leute gegenseitig, man diskutiert das eine oder andere ... und da formt sich die Meinung der Bevölkerung" (Boetticher 1969).

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit der Selbsteinschätzung des Perzipienten bezüglich der

. Leichtfertigkeit (im Geldausgeben),

. Aufrichtigkeit (bei der Wahrheit),

. Eifersucht

. Ruhe, Geduld,

. Kontaktfähigkeit

. Kontaktfreudigkeit,

. Nicht-Schüchternheit.

Perzipienten, welche sich so einschätzen, entscheiden häufiger im deskopischen Interview.

Ebenso auf eine Selbsteinschätzung beruht die Dimension heiter - ernst (Tab. 107):

heiter - ernst — Tabelle 107

FRAGE: "Würden Sie eigentlich von sich selber sagen, daß Sie eher heiter oder eher ernst veranlagt sind?"

	Gesamt	Restkategorie: Keinmal	Einmal bis Dreimal	Viermal bis Sechsmal	Siebenmal bis Zehnmal	Summe	Arithmetisches Mittel	Restkategorie-Anteil
eher heiter	57 %	18 %	51 %	20 %	11 %	100 %	2,7	54 %
eher ernst	43 %	15 %	49 %	24 %	12 %	100 %	3,0	46 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach, Juli 1961

Hypothese: Die Entstehung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit der

. Eigenschaftsdimension heiter - ernst des Perzipienten.

Perzipienten, die von sich angeben, sie seien eher heiter, neigen eher zu einer Entscheidung.

Nicht auf Selbst-, sondern auf Fremd-/Interviewer-Einschätzung beruhen die Dimensionen

. klar - verworren,

. aufgeschlossen - verschlossen,

. sicher - unsicher.

klar - verworren — Tabelle 108

Interviewer-Notiz: Der/die Befragte war nach meinem Eindruck ...

	Gesamt	Restkategorie: Keinmal	Einmal bis Dreimal	Viermal bis Sechsmal	Siebenmal bis Zehnmal	Summe	Arithmetisches Mittel	Restkategorie-Anteil
... klar	83 %	18 %	54 %	20 %	8 %	100 %	2,5	72 %
... verworren	17 %	5 %	32 %	32 %	31 %	100 %	4,5	28 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach, Juli 1961

aufgeschlossen - verschlossen — Tabelle 109

Interviewer-Notiz: Der/die Befragte war nach meinem Eindruck ...

	Gesamt	Restkategorie: Keinmal	Einmal bis Dreimal	Viermal bis Sechsmal	Siebenmal bis Zehnmal	Summe	Arithmetisches Mittel	Restkategorie-Anteil
... aufgeschlossen	80 %	18 %	53 %	21 %	8 %	100 %	2,5	69 %
... verschlossen	20 %	8 %	38 %	26 %	28 %	100 %	4,3	31 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach, Juli 1961

sicher - unsicher — Tabelle 110

FRAGEN zur Definition der Restkategorie im Anhang

Interviewer-Notiz: Der/die Befragte ist meinem Eindruck nach ...

	ziemlich unsicher	ziemlich selbstsicher	schwer zu sagen
Gesamt	21 %	56 %	23 %
Restkategorie -			
- keinmal	21 %	59 %	20 %
- einmal	18 %	56 %	26 %
- zweimal	23 %	49 %	28 %
- dreimal	34 %	31 %	35 %
- viermal	31 %	44 %	25 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach März/April 1969

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit dem Eindruck, den der Expedient bezüglich der

. Klarheit

. Aufgeschlossenheit und

. Sicherheit des Perzipienten hat.

"Klare", "aufgeschlossene" und "sichere" Perzipienten treffen eher eine Entscheidung im demoskopischen Interview.

Wenn man den extravertierten umgangssprachlichen Typus als aufgeschlossen ansieht, ergibt sich ein Widerspruch zu den Tab. 1o4 und 1o5: Die durch Tests erhobene Typologisierung deckt sich also nicht mit dem Interviewereindruck.

6.2.7.1.2. Testverfahren

6.2.7.1.2.1. Baumtest

Die Problematik der Anwendung des Baumtests als gruppendiagnostisches Hilfsmittel wurde bereits an anderer Stelle diskutiert. Hier die Ergebnisse:

Baumtest	Tabelle 111

FRAGE: "Und jetzt noch etwas anderes: Könnten Sie auf diesem Blatt einen Obstbaum zeichnen?

Also nur ein Obstbaum soll es sein, alles andere können Sie zeichnen, wie Sie wollen - Sie können das ganze Blatt verwenden."

(Wenn der Befragte noch nicht gleich zu zeichnen beginnt: "Vielleicht versuchen Sie es einmal. Ein Baum ist gar nicht so schwer zu zeichnen. - Ob Sie schön zeichnen, ist dabei gar nicht wichtig. - Bisher haben alle Leute, mit denen ich sprach, einen Baum gezeichnet. - Versuchen Sie es ruhig, es wird schon gehen. - Sie können so zeichnen, wie Sie wollen.")

	Gesamt	Restkategorie[1])	Entschiedene
Der Befragte zeichnete einen Baum	81 %	75 %	85 %
Der Befragte war trotz aller Versuche nicht zum Zeichnen zu bewegen	19 %	25 %	15 %

	Gesamt	Restkategorie[1])	Entschiedene
Stammform			
Strichstamm	5 %	5 %	4 %
Doppelstrichstamm	80 %	80 %	80 %
Kegelstamm	11 %	11 %	12 %
Tannen-Stamm	14 %	13 %	15 %
Halb-Tannen-Stamm	11 %	10 %	11 %
Gerader Parallelstamm	8 %	9 %	8 %
Lötstamm	6 %	9 %	5 %
Stammbasis breit	44 %	40 %	46 %
Stammkontur			
Gestrichelte, unterbrochene Linie	12 %	10 %	13 %
Links oder rechts unregelmäßig verlaufend	5 %	6 %	5 %
Welliger Strich	24 %	23 %	25 %
Diffuser Strich	21 %	20 %	21 %
Klare, gerade Linie	29 %	30 %	29 %
Stammoberfläche, Rinde			
Leer	75 %	75 %	76 %
Kurviger, runder Strich	9 %	10 %	9 %
Spitzige, eckige, kantige Striche	2 %	3 %	1 %
Fleckige Oberfläche	2 %	3 %	2 %
Dunkelfärbung, Schattierung	7 %	7 %	7 %
Äste			
Strichäste gezeichnet	67 %	69 %	67 %
Doppelstrichäste	37 %	35 %	38 %
Äste dicker werdend	9 %	7 %	10 %
Röhrenäste eingesprengt (offen)	2 %	2 %	3 %
Unterbrechungen im Geäst	17 %	16 %	19 %
Verfeinerung, Verästelg.	20 %	20 %	21 %
Vereinzelt tief-liegende Äste	3 %	2 %	3 %

	Gesamt	Restkategorie[1])	Entschiedene
Abgesägter Ast	3 %	2 %	4 %
Dritte Dimension	3 %	2 %	3 %
Strichkreuzungen im Geäst	20 %	19 %	20 %
Gegenzüge im Geäst	3 %	3 %	3 %
Gerade, eckige Astformen	14 %	16 %	13 %
Runde, bogenförmige Astformen	64 %	65 %	63 %
Schweifungen	5 %	5 %	5 %
Verbiegungen	x	x	x
Relationen, Raumrichtungen			
Krone betont	43 %	40 %	46 %
Stamm betont	39 %	40 %	39 %
Betont aufstrebend	51 %	52 %	49 %
Betont abfallend	9 %	7 %	9 %
Rechtsschräglage des Stammes	13 %	14 %	13 %
Rechtsläufigkeit	8 %	9 %	7 %
Linksläufigkeit	1 %	1 %	1 %
Betont kleiner Baum	13 %	16 %	12 %
Hauptformen der Krone			
Astkrone rein	69 %	74 %	67 %
Astkrone mit Haut überzogen	5 %	5 %	5 %
Astenden in Wolkenballen gehüllt	2 %	1 %	3 %
Kugelkrone (geschlossene Form)	22 %	19 %	23 %
Krone in Liniengewirr	2 %	1 %	2 %
Krone in Schattenmanier	x	x	x
Wurzeln			
Wurzeln gezeichnet	24 %	23 %	24 %

	Gesamt	Restkategorie[1])	Entschiedene
Bereicherungen			
Blätter gezeichnet	18 %	21 %	17 %
Früchte gezeichnet	34 %	35 %	33 %
Zubehör gezeichnet: Vögel, Vogelnest, Häuschen	2 %	2 %	2 %
Stütze, Pflock	x	x	x
Landschaft angedeutet	45 %	42 %	47 %
Betont großer Baum	10 %	8 %	10 %
Zentrifugale Bewegungen	17 %	18 %	16 %

[1]) Zu der Gruppe "Restkategorie" wurde gezählt, wer bei mindestens einer der vier folgenden Fragen eine Restkategorie genannt hat:

"Sind Sie im großen und ganzen mit der Politik Adenauers einverstanden oder nicht einverstanden?" (Einverstanden, Nicht einverstanden, UNENTSCHIEDEN, KEIN URTEIL)

"Sollen Schulkinder ohne Unterschied der Religion in den gleichen Schulen unterrichtet werden, oder soll es zwei verschiedene Schularten geben - nämlich eine für katholische Kinder und eine für evangelische Kinder?" (Eine Schule für alle, Verschiedene Schulen, UNENTSCHIEDEN)

"Was ist Ihre Meinung: Sind Sie damit einverstanden oder nicht einverstanden, daß die allgemeine Wehrpflicht eingeführt worden ist?" (Einverstanden, Nicht einverstanden, KEINE MEINUNG)

"Angenommen, es wäre möglich, die Bundeswehr wieder abzuschaffen - wären Sie dann für Abschaffen oder Beibehalten?" (Abschaffen, Beibehalten, UNENTSCHIEDEN)

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach ?

Baumtest	Tabelle 112

FRAGEN zur Definition der Restkategorie im Anhang

FRAGE: Siehe Tabelle 111

	Gesamt	Restkategorie				
		kein-mal	ein-mal	zwei-mal	drei-mal	vier-mal
Der Befragte zeichnete einen Baum	68 %	72 %	67 %	57 %	46 %	(36 %)
Der Befragte war trotz aller Versuche nicht zum Zeichnen zu bewegen	32 %	28 %	33 %	43 %	54 %	(64 %)
Blätter (Früchte wurden nicht verschlüsselt)	16 %	17 %	17 %	13 %	(9 %)	(10 %)
T-Stamm (Tannenstamm: durchgehender Stamm bis zur Kronenspitze)	9 %	11 %	9 %	(6 %)	(4 %)	(8 %)
Wurzeln	19 %	21 %	20 %	18 %	(8 %)	(-)
Diffuser Strich (bei Stamm und Ästen)	24 %	26 %	23 %	20 %	(17 %)	(15 %)
Unterbrechungen (bei Stamm und Ästen)	7 %	8 %	6 %	(5 %)	(6 %)	(-)
Runde, geschwungene Äste	21 %	23 %	20 %	16 %	(16 %)	(13 %)
Gerade und eckige Äste	21 %	22 %	23 %	18 %	(11 %)	(13 %)
Aufstrebende Äste	26 %	28 %	27 %	22 %	(18 %)	(10 %)
Rechtsschräglage des Stammes	23 %	24 %	23 %	19 %	(19 %)	(23 %)
Rechtsbetonung der Krone	17 %	18 %	17 %	17 %	(10 %)	(13 %)

	Gesamt	Restkategorie				
		kein-mal	ein-mal	zwei-mal	drei-mal	vier-mal
Verfeinerung, Verästelung (pedantisch genau)	4 %	5 %	(4 %)	(2 %)	(2 %)	(-)
Gegenzüge im Geäst	2 %	(2 %)	(2 %)	(2 %)	(1 %)	(-)
Dickerwerdende Äste	5 %	5 %	5 %	(3 %)	(3 %)	(-)
Kugelkrone	18 %	19 %	18 %	17 %	(13 %)	(8 %)
Ausgefüllte Krone	16 %	17 %	16 %	15 %	(10 %)	(8 %)
Kleiner Baum (bis ca. 10 cm hoch)	13 %	15 %	14 %	(9 %)	(7 %)	(-)
Großer Baum (3/4 der Seite und mehr)	17 %	18 %	17 %	15 %	(13 %)	(13 %)
Bereicherung: Nest, Sonne, Landschaft, Blüten, Gras (nicht Früchte)	16 %	17 %	16 %	11 %	(10 %)	(5 %)
Stammbetonung (Stamm größer als Krone)	26 %	28 %	25 %	21 %	(21 %)	(15 %)
Druckstärke des Bleistiftes auf dem Papier (man fühlt den Bleistiftstrich auf der Rückseite des Blattes)	25 %	25 %	26 %	23 %	(18 %)	(8 %)
Ganzheitseindruck: - die Zeichnung ist -						
- zerfahren	2 %	3 %	(2 %)	(2 %)	(2 %)	(-)
- hat Dynamik	(1 %)	(1 %)	(1 %)	(x)	(x)	(-)
- nüchtern	(1 %)	(2 %)	(1 %)	(2 %)	(1 %)	(2 %)
- weich empfindlich	(1 %)	(1 %)	(1 %)	(x)	(x)	(-)

QUELLE: Institut für Demsokopie Allensbach März/April 1969

Nicht überraschend ist das Ergebnis, daß bei Aufforderung zum Zeichnen eines Baumes sich ein signifikanter Unterschied zwischen Entscheidern und Nicht-Entscheidern ergibt: Personen, die häufiger eine Restkategorie-Antwort bei anderen Fragen geben, sind auch in der Regel weniger bereit, nach Aufforderung einen Baum zu zeichnen.
Es handelt sich um einen Personenkreis,

- der kleinlich bemüht ist, sein Innerstes nicht preiszugeben,
- mißtrauisch gegenüber Testverfahren ist, (vermutlich) mißtrauisch gegen die Umfrageforschung überhaupt ist und
- es sind Personen, die ungewohnt im graphischen Ausdruck sind.

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit der

. Äußerungsbereitschaft des Perzipienten.

Perzipienten, die bereit sind einen Baum zu zeichnen, entscheiden sich (auch an anderer Stelle im Interview) leichter.

Statistisch bringt uns der höhere Prozentsatz der Verweigerer bei der Restkategorie in Verlegenheit, denn es ist gerade jene Gruppe, die uns fehlt, damit die Prozentunterschiede der einzelnen Testmerkmale signifikant sind.

Die Ergebnisse des Baumtests im einzelnen zu interpretieren, fällt schwer:
Zum Teil widersprechen sie sich innerhalb der beiden Serien (Tab. 112 und 113), z.B. bei der Kronen-/Stammbetonung und bei den Unterbrechungen; zum anderen sind die Unterschiede kaum signifikant.
Auffallend sind die Merkmale:
"Lötstamm" bei Nicht-Entscheidern: Denkklischee, mangelnde Reife ...
Weniger "Wurzeln" bei Nicht-Entscheidern: Hemmung, Antriebsschwäche ...
Geringe "Druckstärke" bei Nicht-Entscheidern: Triebschwäche ...
Insgesamt gesehen, haben die von Nicht-Entscheidern gezeichneten Bäume weniger Ausdruckskraft (fast jedes Merkmal ist jeweils geringer vertreten): Mangelnde Phantasie, geringes Differenzierungsvermögen ...
Der Baumtest als (nicht unumstrittenes) individualdiagnostisches Mittel sollte auch nicht in der Gruppendiagnose überzogen werden. Sinnvoll scheint uns in unserem Zusammenhang eine Skalierung von Merkmalen zu sein, wie sie Ring

(1965) vorschlägt und die wir weiter unten zur Bestimmung des Bildungsausdrucks und des Reaktionsalters verwenden.

[redacted] Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel mit

. dem grafischen Training (höhere Bildung?)

. der Triebstärke,

. der Phantasie und

. dem (geistigen) Differenzierungsvermögen

des Perzipienten zu sehen.
Gehemmte, triebschwache, phantasiearme und gebildete Befragte weichen häufiger einer Entscheidung aus.

6.2.7.1.2.2. Rorschachtest

Ebenfalls an anderer Stelle wurde die Problematik des Rorschach-Tests (vergl. S. 116) in der Umfrageforschung diskutiert:

Die Ergebnisse sind:

Rorschachtest	Tabelle 113
FRAGEN zur Definition der Restkategorie im Anhang	
FRAGE: "Etwas ganz anderes: Ich habe hier ein Bild, das ganz durch Zufall entstanden ist. Könnten Sie mir sagen, was das sein könnte, was so ähnlich ist, was man darin sehen kann? - Sie können ruhig zwei oder drei Antworten geben, weil man ja hierin verschiedenes sehen kann." (INTERVIEWER-Anweisung: Wenn der Befragte nach einiger Zeit keine Antwort gibt: "Was könnte denn so ähnlich sein?" "Was kann man darin sehen?") (Rückfragen, ob man das Blatt drehen darf, ob man auch kleine Details deuten darf usw. bejahen. Von selbst keinen Hinweis geben, das dies möglich ist) (Vorlage eines Bildblattes: Rorschach-Tafel III)(Mehr als drei Antworten wurden nicht notiert)	

Rorschach-Verschlüsselung	Gesamt	Restkategorie				
		keinmal	einmal	zweimal	dreimal	viermal
Erfassungsmodus:						
G	85 %	86 %	86 %	82 %	72 %	(62 %)
D	55 %	57 %	54 %	53 %	42 %	(36 %)
Dd	(1 %)	(1 %)	(1 %)	(1 %)	(-)	(-)
Zw	4 %	4 %	(4 %)	(3 %)	(2 %)	(2 %)
Determinanten:						
B	42 %	44 %	44 %	34 %	(30 %)	(28 %)
B ?	11 %	11 %	11 %	13 %	(8 %)	(5 %)
F +	86 %	88 %	87 %	84 %	68 %	(56 %)
FB	2 %	(2 %)	(2 %)	(2 %)	(-)	(2 %)
FbF	9 %	9 %	9 %	11 %	(10 %)	(10 %)
FFb	14 %	15 %	15 %	12 %	(12 %)	(10 %)
Hd	3 %	3 %	(2 %)	(5 %)	(4 %)	(2 %)
Originalität:						
O	6 %	5 %	7 %	(5 %)	(4 %)	(2 %)
V	76 %	78 %	77 %	71 %	55 %	(51 %)
Inhalt:						
M	70 %	72 %	73 %	63 %	52 %	(49 %)
Mann	11 %	12 %	11 %	(10 %)	(7 %)	(2 %)
Frau	31 %	31 %	32 %	29 %	(33 %)	(28 %)
Md	3 %	3 %	(3 %)	(4 %)	(2 %)	(-)
T	42 %	44 %	40 %	41 %	(27 %)	(26 %)
Td	4 %	4 %	5 %	(5 %)	(2 %)	(-)
Ant	11 %	11 %	11 %	12 %	(11 %)	(5 %)
Obj	30 %	32 %	29 %	29 %	(26 %)	(26 %)
Sex	7 %	7 %	8 %	(9 %)	(6 %)	(-)
Ag	15 %	16 %	15 %	14 %	(12 %)	(5 %)

VERSCHLÜSSELUNG der Antworten:

G	Ganzdeutung	(Das ganze Bild, Figur/en) (Modernes Gemälde, Kinderzeichnung)
D	Detaildeutung	(roter Flecken, oberer und unterer Teil der Figur, unterer schwarzer "Kessel")
Dd	Kleindetaildeutungen	(Kleinste Spitzen und Auswüchse) (Stöckelschuh, Pferdefuß, Busen)
Zw	Zwischen	(Definition der weißen Zwischenräume)
B	Bewegungsantworten	(für Menschen: tanzen, unterhalten, streiten, wiegen, einkaufen usw.; für Tiere: springen, weglaufen, lachen usw.; für Objekte/ drehendes Roulette, fließendes Blut usw.)
B ?	Bewegung fraglich	(Fratzen, Masken, Karikaturen, Feuer, stehen, sitzen, hängen, schlafen, festhalten, sich wärmen, sich betrachten u.ä.)
F +	Scharfe Formbemessung	(Visuell wahrgenommene Figuren gut beschrieben) (Menschen, Geige, B.H., erkennbare Anatomie, Hennen, Fledermäuse, Schmetterlinge, Schleife, Eichkatzen usw.)
FB	Farbantworten Blut	(aber nicht Blutfleck) ausgelaufene Farbe, "rot"
FbF	Farb-Form-Deutungen	(Tintenkleckse, Farbflecken, Blutflecken, Fleischwaren vom Metzger, z.B. Koteletten, geschlachtete Hennen: Modernes Gemälde, Kinderzeichnung, Feuer, Herz)
FFb	Form-Farb-Deutungen	(Neger, Frack, roter Schmetterling, Zeichnung, Graphik, Teufel, Scherenschnitt, Silhouetten, Kellner)
Hd	Hell-dunkel	(Grau-Töne, Maserungen o.ä. im schwarzen Feld erkannt) (Wolken, Nebel, Röntgenbild, Fell)
O	Originalität	(Antworten, in denen Phantasie, Gestaltung, Kreativität zum Ausdruck kommt) (Stierkampf; Clown, der einen Kopfstand macht; Unterwasseraufnahme von zweien, die vom Sprungbrett gesprungen sind; zwei, die im Aquarium stehen; sie haben einen Pferdefuß und einen Frack an; Maserungen eines Edelsteins; zwei Katzen, die sich küssen; u.ä.)
V	Vulgär	(Menschen, Neger, Schmetterling)

M	Mensch-deutung	(Marionetten, Engel, Teufel, Kasper, Dämon, Ungeheuer, Karikatur, Geister, Affenmensch, Zwitter)
Md	Menschde-taildeutung	(Kopf, Bein usw.)
T	Tierdeutung	(Menschenaffe, Vampir, Virus, Untier, Fabelwesen usw.)
Td	Tierde-taildeutung	(Tierköpfe usw.)
Ant	Anatomische Deutung	(Röntgen, alle Innereien, Becken, Skelett, Brustkorb, Schädel usw.)
Obj	Objekt-Deutung, Pflanzen-Deutung	(Kessel, Roulette, Modernes Gemälde, Tinten-, Farbkleckse, Blut, Embryo, Gebiß, Feuer)
Sex	Sexual-Deutung	Becken, Geburt (auch: auf Tiere projeziert) (Hinterteil vom Pavian) (Büstenhalter, ein Liebespaar
Ag	Aggression	(drohende Haltung oder Handlung) (Streiten, Raufen, geschlachtete Tiere, Operation, spritzendes Blut, Teufel, Dämon, Ungeheuer, Gespenst, zerbrochene Vase) (Nicht aggressiv ist z.B. "Tiger", "Tigergebiß," Blut allein)

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach März/April 1969

Die Auswertung der Tab. 113 bereitet Schwierigkeiten, da in fast allen 22 vercodeten Merkmalen die Nicht-Entscheider weniger Antworten geben: Die Nicht-Entscheidung wirkt sich beim Rorschach-Test im gleichen oder stärkerem Maße wie bei (anderen) Fragen aus.

Die Fragestellung ließe sich demnach geradezu umkehren: Ist der Rorschach-Test bezüglich der Entscheidung (im demoskopischen Interview) interpretierbar oder mißt der Rorschach-Test in den meisten Kategorien die Entscheidungsfähigkeit und nicht andere psychische Kategorien.

Die Berechnung von Prozentwerten (F+% etc.) würde die Interpretation vereinfachen, ist aber in vorliegender Anwendung des Tests nicht möglich (Begrenzung der Antwortenzahl, Vorlage nur einer Tabelle).

Dennoch sei versucht, die besonders auffälligen Abweichungen zu interpretieren. Auffällig sind die Abweichungen auf jedem Fall dort, wo der Anteil bei den Nicht-Entscheidern höher ist, so bei den

. Farb-Form-Antworten (FbF).

Nach Bohm sind die FbF "ein Gradmesser der l a b i l e n Affektivität, die zwar noch nach Kontakt strebt, der es aber nicht gelungen ist, eine stabile Objektbeziehung herzustellen" (Bohm 1957, S. 61). In gewissem Grade sind auch die Datailantworten ein Kontaktfaktor (Mangel bei Nicht-Entscheidern).

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit der

. Affektivität des Perzipienten.

Personen mit labiler Affektivität entscheiden sich weniger häufig als solche mit stabiler Affektivität.

Auffallend stark unterrepräsentiert (13 % und mehr Unterschied) sind die Nicht-Entscheider in den Rorschach-Antwort-Kategorien:

. Ganzdeutungen (G),
. Detaildeutungen (D),
. gute Formdeutungen (F+),
. Vulgärantworten (V) und
. Menschdeutungen.

Mangel an Ganzdeutungen, insbesondere auch Mangel an guten Formdeutungen deuten auf Mangel an Intelligenz, auf Mangel an geistiger Interessiertheit hin.

Detailantworten (D) sind "der Ausdruck für die Erfassung des unmittelbar vor der Hand liegenden, des N ä c h s t - l i e g e n d e n , Einfachen, P r a k t i s c h e n. Sie haben also eine Beziehung zur praktischen Intelligenz" (Bohm 1957, S. 56). In diesem Zusammenhang sind auch die relativ wenigen Vulgär-Antworten der Nicht-Entscheider zu sehen.

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit der

. praktischen Intelligenz und den geistigen Interessen des Perzipienten.

Versuchspersonen mit hoher praktischer Intelligenz und vielseitigen geistigen Interessen treffen häufiger Entscheidungen im demoskopischen Interview.

Mangel an Mensch- und Vulgär-Antworten sind Ausdruck des Mangels im Kontakt-Bereich, sowohl im Interesse am Mitmenschen und seinen Problemen als auch in der Fähigkeit, Kontakt aufzunehmen. (Es fehlt am gemeinsamen Zeichenvorrat).

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit dem

. Interesse, das der Perzipient am Mitmenschen hat.

Befragte mit mangelndem Interesse am Mitmenschen (Kontakt), treffen in der Regel weniger häufig eine konkrete Entscheidung im demoskopischen Interview.

6.2.7.1.2.3. Lieblingsfarben

Nicht als Persönlichkeitstest gegeben, aber möglicherweise gruppendiagnostisch verwertbar ist die Frage nach den Lieblingsfarben.
Zunächst die Ergebnisse:

Lieblingsfarben — Tabelle 114

FRAGE: "Welche zwei von den Farben hier auf dieser Liste sind Ihnen am liebsten?" (LISTE)

	Gesamt	Restkategorie x)
Blau	40 %	43 %
Rot	36 %	37 %
Grün	21 %	20 %
Weiß	12 %	11 %
Gelb	11 %	7 %
Braun	11 %	11 %
Türkis	11 %	10 %
Orange	9 %	6 %
Rosa	8 %	9 %
Schwarz	8 %	9 %
Beige	7 %	6 %
Goldfarbig	6 %	5 %
Bleu	5 %	5 %
Grau	5 %	6 %
Silberfarbig	3 %	2 %
Es blieben ohne Antwort	2 %	3 %
Summe (Prozentuierungsbasis)	100 %	100 %

x) Befragte, die keine Parteipräferenz aufweisen und/oder auf die Frage nach der Beurteilung der Regierung Brandt keine Angaben machen

QUELLE: EMNID, November 1969

Die vorsichtige Deutung könnte lauten:
Bei "Rot" und "Grün" keine Unterschiede: In etwa gleiche affektive Ansprechbarkeit und sensitive Gefühlserregbarkeit ...
"Blau" bei Nicht-Entscheidern erhöht: Im Bereich der affektiven Steuerungsmechanismen liegt eine Reizselektion bis zur Reizverneinung vor ...
"Gelb" und "Orange" bei Nicht-Entscheidern erniedrigt: Kontaktarmut bis zur Abwendung von der Umwelt ...

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit der

. Reizselektion und

. Kontaktselektion

des Perzipienten.
Befragte, die sich (bewußt oder unbewußt) gegen die Einwirkung von äußeren Reizen wehren, entscheiden sich seltener.

6.2.7.2. "Aufbau" der Persönlichkeitsmerkmale

Die im folgenden beschriebenen einzelnen Charakterdimensionen, die sekundärstatistisch eine Relevanz zur Entscheidung im demoskopischen Interview aufzeigen ließen, werden ohne weiteren Systemanspruch (in der Darstellung dieser Merkmale) nach der Modellvorstellung der Schichtung angeordnet (nach Lersch 1954).

6.2.7.2.1. Merkmale des Lebensgrundes

6.2.7.2.1.1. Vitalität

Vitalität als Ausdruck einer allgemeinen Lebensenergie "strahlt ... in das Erleben ein als Energie, von der die seelischen Vollzüge getragen werden" (Lersch 1954, S. 83). Diese allgemeine Lebensenergie selbst abzuschätzen, sind wohl die meisten Personen in der Lage. Man "fühlt", ob man vitalstark oder vitalschwach ist.
Tab. 115 gibt ein Ergebnis aufgrund einer solchen Selbsteinschätzung wider:

Vitalität — Tabelle 115

FRAGEN in Kurzform (ausführlich siehe Anhang)

	Nicht-Entscheidung			
	Hausfrauen		Haushaltungsvorstände	
	Vitalität	Geringe Vitalität	Vitalität	Geringe Vitalität
Umgang mit Geld	7 %	7 %	4 %	10 %
Einstellung zum Sparen	5 %	6 %	1 %	9 %
Finanzieller "Spielraum"	11 %	8 %	7 %	8 %
Einstellung zu Aktien	16 %	38 %	9 %	22 %
Geld ausleihen?	7 %	14 %	6 %	7 %
Geldaufbewahrung	7 %	10 %	5 %	6 %
Arithmetisches Mittel	9 %	14 %	5 %	10 %

QUELLE: Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik 1963 (Selbständige)
(aus: Leverkus-Brüning 1966)

Es ist zu erwarten gewesen, daß (auch) die Entscheidung im demoskopischen Interview von der allgemeinen Lebensenergie, der Vitalität, getragen wird.

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit

. der Vitalität

des Perzipienten.
Personen, die sich selbst als vitalstark einschätzen, treffen häufiger Entscheidungen als vitalschwache Befragte.

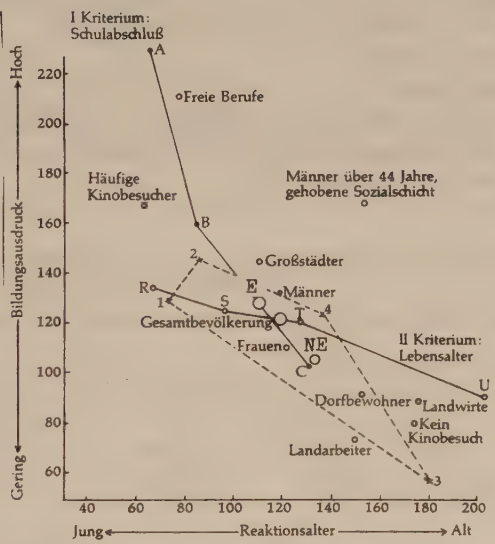
6.2.7.2.1.2. Reaktionsalter

Als allgemeine Lebensenergie wirkt sich die Vitalität in der Reaktion aus. Und diese Fähigkeit oder Bereitschaft zur Reaktion wiederum ist unmittelbar altersabhängig.

Mittels Ergebnissen des Baumtests können wir eine Skala für den Bildungsausdruck ermitteln. Wir wenden die "additive Gruppen-Skalierung" an, deren "Prinzip (darin) liegt, eine größere Zahl möglichst unterschiedlicher Testelemente, die sich an einem Außenkriterium als Träger einer bestimmten Gemeinsamkeit erweisen, zu einem einheitlichen Maß für dieses Gemeinsame zusammenzufassen" (Ring 1965).

Die Skala für das Reaktionsalter: Altersstil (absolut gesetzte Prozentwerte von: Tannenstamm, kleiner Baum, Wurzeln, Stammbetonung, aufstrebende Äste, Strichäste) abzüglich Jugendlicher Stil (absolut gesetzte Prozentsätze von: Breite Stammbasis, Kugelkrone, diffuse Stammkontur, abgesägter Ast).
Es ergeben sich die Skalenwerte für
Entscheider: 112
Nicht-Entscheider: 132

Bildungsausdruck und Reaktionsalter	Abb. 5



Erläuterungen:
A = Abitur, B = Mittlere Reife, C = Volksschule;
R = 18-29jährige, S = 30-44jährige, U = über 59jährige.
Gestrichelt verbunden sind: 1 = 18-29jährige Arbeiterfrauen, 2 = 18-29jährige Frauen anderer Berufskreise, 3 = 45-49jährige Arbeiterfrauen, 4 = 45-49jährige Frauen anderer Berufskreise.
E = Personen, die sich im demoskopischen Interview entscheiden,
NE = Personen, die sich im demoskopischen Interview nicht entscheiden.

QUELLE: Ring 1965 und Sand 1969 II

Das Ergebnis verläuft in gleicher Richtung als jenes bezüglich der Vitalität und - in groben Zügen - dem biologischen Alter.

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit dem

. Reaktionsalter

des Perzipienten.
Befragte, die nach Merkmalen des Baumtests eher dem jugendlichen Reaktionsstil zuneigen, treffen häufiger Entscheidungen als solche mit Merkmalen des Altersstils.

6.2.7.2.2. Merkmale des endothymen Grundes (Sicherheitsstreben)

Das Sicherheitsstreben ist ein zentrales Bedürfnis der Persönlichkeit. Auf dem Streben nach Sicherheit bauen viele - insbesondere politische - Werbekampagnen auf. Die Polarität der politischen Handlungen könnte auf die Polarität Sicherheitsstreben - Risikobereitschaft zurückgeführt werden. Das revolutionäre bzw. evolutionäre Element der Politik birgt die Bereitschaft zum Risiko in sich, wie das bewahrende bzw. konservative Element das Streben nach Sicherheit ausdrückt.
Tab. 116 trennt nach dem Streben nach politischer Sicherheit.

Streben nach politischer Sicherheit — Tabelle 116

FRAGE: "Sehen Sie, da unterhalten sich zwei Männer über Politik. Wem von den beiden würden Sie eher zustimmen?"

Es stimmten der Ansicht zu:	CDU/CSU-Anhänger %	SPD-Anhänger %	FDP-Anhänger %	Unentschiedene %
"Ich bin in der Politik für Sicherheit. Deshalb sollen die Männer weiterregieren, die wir schon kennen. Wenn wir das jetzt ändern - wer weiß, was dann kommt?"	72	29	23	39
"Ich bin dafür, daß wir in der Politik neue Wege gehen. An der heutigen Politik paßt mir vieles nicht. Es müssen andere Männer an die Regierung kommen."	16	56	56	35
Unentschieden sind	12	15	21	26
Summe	100	100	100	100

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach 1969

Unter den Personen, die bezüglich der politischen Einstellung (Parteipräferenz) unentschieden sind, befinden sich relativ mehr Personen, die "in der Politik für Sicherheit" sind.
Die Unterschiede zwischen den einzelnen Parteien entsprechen deren politischen Grundtendenzen.
Auch hier deutet sich wiederum ein Sachverhalt an, der bei den sog. Wahlprognosen Berücksichtigung finden sollte. Wahlberechtigte, die sich beim demoskopischen Interview (noch) nicht entscheiden können oder wollen, neigen bei evtl. tatsächlicher Entscheidung während der Wahl stärker zu einer konservativen Partei. Hier wäre noch zu prüfen, ob sich diese Situation ändert, wenn die "sozialistische" Partei die Regierung bildet. Tab. 91 (Umfragen zu den Bundestagswahlen) weist aus, daß die CDU/CSU jeweils unterrepräsentiert war!

[redacted] Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit dem

. Streben nach (politischer) Sicherheit.

Perzipienten, die risikobereit (und unzufrieden) sind, treffen vergleichsweise häufiger (politische) Entscheidungen.

6.2.7.2.3. Merkmale des personellen Oberbaus

6.2.7.2.3.1. Intelligenz

Tab. 117 zeigt die Ergebnisse, welche die Entscheidungsfreudigkeit in Bezug auf die Intelligenz (gemessen am IST) darstellen:

Intelligenz — Tabelle 117

FRAGE: "Jetzt habe ich hier noch eine ganz andere Sache. Könnten Sie sich dieses Bild einmal ansehen. Da sind oben fünf verschiedene Figuren aufgezeichnet, a, b, c, d und e. Von diesen fünf hat nun jemand für ein Preisausschreiben eine auseinandergeschnitten und in dieses Kästchen Nummer 1 gelegt. Könnten Sie zufällig erraten, welche das ist?"

"Und hier ist jetzt wieder eine mit der Nummer 2 gleich in drei Teile zerschnitten. Könnten Sie da erraten, welche das ist?"

	Gesamt	Restkategorie						
		Keinmal	Einmal bis Dreimal	Viermal bis Sechsmal	Siebenmal bis Zehnmal	Summe	Arithmetisches Mittel	Restkategorie-Anteil
gut	19 %	18 %	59 %	19 %	4 %	100 %	2,2	13 %
mittel	37 %	17 %	49 %	22 %	12 %	100 %	2,8	33 %
schlecht	44 %	13 %	45 %	24 %	18 %	100 %	3,5	54 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach 1961

Je intelligenter demnach eine Versuchsperson ist, desto entscheidungsfreudiger ist sie im demoskopischen Interview. Diese Feststellung reiht sich ein in das Bild der aufgeschlossenen, interessierten Persönlichkeit, die in einem demoskopischen Interview die ihr festgestellten Fragen be-

antwortet und einer Stellungnahme nicht ausweicht.

Nicht sichtbar wird mit vorliegender Auswertung folgender Sachverhalt: Die Möglichkeit, daß hochintelligente Personen eine Entscheidung nicht treffen, da sie die Problematik differenzierter sehen und zu ihrer Entscheidung vorhandene Informationen nicht ausreichen bzw. sie den Sachverhalt nicht eindeutig geklärt sehen (Ambiguitätsproblematik)
Grundsätzlich und tendentiell kann aber formuliert werden:

[redacted] Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit

. der Intelligenz

des Perzipienten.
Mit höherer Intelligenz nimmt die Entscheidungsfreudigkeit zu.

6.2.7.2.3.2. Bildung

Die bereits beim Reaktionsalter beschriebene Methode der additiven Gruppen-Skalierung läßt sich auch bezüglich des Bildungsausdruckes anwenden.
Die Skala für den Bildungsausdruck beinhaltet folgende positiven Bildungsmerkmale (absolut gesetzte Prozentwerte): Runde, geschwungene Äste, Landschaft angedeutet, Rechtsbetonung der Krone, Früchte, Stammkontur wellig, Stammkontur gestrichelt, dicker werdende Äste, Bereicherungen, Krone im Liniengewirr. Von diesen positiven Bildungsmerkmalen sind die negativen Bildungsmerkmale abgezogen (wiederum absolut gesetzte Prozentwerte):
Reine Astkrone, Stamm in Rechtsschräglage, Lötstamm, Strichstamm.
Die Skalenwerte sind für
Entscheider: 123
Nicht-Entscheider: 104

Abb. 3 bringt deutlich zum Ausdruck, in welchem Bildungsfeld Entscheider und Nicht-Entscheider positioniert sind. Die Bildung, gemessen am Baumtest, ist ein Merkmal, das zur Entscheidung im demoskopischen Interview beiträgt.

[redacted] Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit

. der Bildung

des Perzipienten.
Personen mit mehr positiven Merkmalen des Bildungsausdrucks im Baumtest treffen häufiger Entscheidungen als solche mit weniger positiven Merkmalen.

6.2.7.2.3.3. Wissen, Informiertheit

Dunette, Uphoff und Aylward sehen in den Weiß-Nicht-Antworten, also in der Nicht-Entscheidung im demoskopischen Interview zwei Gründe: "Weiß-nicht-Antworten ... können zweierlei Ursachen haben. Entweder haben die Befragten nicht genug Information, um sich eine Meinung zu bilden ... oder sie sind nach dem Studium aller Gründe dafür und dagegen in einer 'unentschiedenen' Position gelandet" (1956, S. 150 f., zit. nach Zeisel 1970, Anmerkung S. 58).

Leverkus-Brüning zitiert eine Untersuchung des DIVO-Instituts, die Auszählungen zwischen Entscheidern und Nicht-Entscheidern bezüglich des Wissens über lokale und überlokale Gegebenheiten zuläßt (Tab. 118 und 119).

Wissen, Informiertheit				Tabelle 118
FRAGEN in Kurzform				
Wissensniveau	Satzergänzung (Das Wichtigste an einer Zeitung?)		Satzergänzung (Zeitung zuverlässig?)	
	Angabe	Restkategorie	Angabe	Restkategorie
Großes lokales und überlokales Wissen	95 %	5 %	94 %	6 %
Großes überlokales, aber geringes lokales Wissen	97 %	3 %	97 %	3 %
Großes lokales, aber geringes überlokales Wissen	95 %	5 %	93 %	7 %
Geringes lokales und überlokales Wissen	66 %	34 %	68 %	32 %

Wissensniveau	Parteipräferenz bei letzter Gemeindewahl		Möglichkeiten der Information über Tagesgeschehen	
	Angabe	Restkategorie	Angabe	Restkategorie
Großes lokales und überlokales Wissen	90 %	10 %	100 %	x
Großes überlokales, aber geringes lokales Wissen	95 %	5 %	99 %	1 %
Großes lokales, aber geringes überlokales Wissen	89 %	11 %	98 %	2 %
Geringes lokales und überlokales Wissen	95 %	5 %	84 %	16 %

Wissensniveau	Möglichkeiten der Information über Köln		Auf der ersten Seite der Zeitung vermuteter Artikel	
	Angabe	Restkategorie	Angabe	Restkategorie
Großes lokales und überlokales Wissen	100 %	x	96 %	4 %
Großes überlokales, aber geringes lokales Wissen	96 %	4 %	86 %	14 %
Großes lokales, aber geringes überlokales Wissen	98 %	2 %	87 %	13 %
Geringes lokales und überlokales Wissen	79 %	21 %	28 %	72 %

Wissensniveau	Wichtigstes Ereignis aus Lokalteil der Zeitung?		Eigene Rolle im Gespräch mit Bekannten.	
	Angabe	Restkategorie	Angabe	Restkategorie
Großes lokales und überlokales Wissen	73 %	27 %	95 %	5 %
Großes überlokales, aber geringes lokales Wissen	60 %	40 %	91 %	9 %
Großes lokales, aber geringes überlokales Wissen	20 %	80 %	64 %	36 %

Wissensniveau	Vorliebe der Zeitung für bestimmte Nachrichten		Arithmetisches Mittel	
	Angabe	Restkategorie		
Großes lokales und überlokales Wissen	95 %	5 %	93 %	7 %
Großes überlokales, aber geringes lokales Wissen	88 %	12 %	91 %	9 %
Großes lokales, aber geringes überlokales Wissen	92 %	8 %	88 %	12 %
Geringes lokales und überlokales Wissen	82 %	18 %	65 %	35 %

QUELLE: Forschungsstelle für Soziologie 1957/58
(aus: Leverkus-Brüning 1966)

Wissen, Informiertheit | Tabelle 119

	Schätzungen zum letztjährigen Wohnungsbau			
	Richtige Angaben gemacht	Keine Angaben gemacht	Falsche Angaben gemacht[x])	Summe
Großes, lokales und überlokales Wissen	64 %	25 %	11 %	100 %
Großes überlokales, aber geringes lokales Wissen	35 %	37 %	28 %	100 %
Großes lokales, aber geringes überlokales Wissen	33 %	53 %	14 %	100 %
Geringes lokales und überlokales Wissen	3 %	91 %	6 %	100 %

[x]) Als Falsch-Antworten wurden klassifiziert: Angaben weniger als 5000 und mehr als 30 000 Wohnungen.

QUELLE: DIVO 1957/1958
(aus: Leverkus-Brüning 1966)

Die Ergebnisse der Tab. 118 und 119 bestätigen eindeutig die These der Autoren Dunette u.a., wonach die Nicht-Entscheidung im demoskopischen Interview durch Uninformiertheit über den befragten Sachverhalt zustande kommt.

In diesem Zusammenhang ist nochmals auf die Tab. 97 zu verweisen, die den Zusammenhang zwischen der unmittelbar vorangegangenen Information (im Interview) und der Entscheidung deutlich macht.

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit

. dem Wissen,

. der Informiertheit

des Perzipienten über den befragten Sachverhalt.
Informierte Personen treffen eher eine Entscheidung als uninformierte Befragte.

6.2.7.2.3.4. Selbstdisziplin

"In der Selbstbeherrschung und Selbstdisziplin zeigt sich der Mensch imstande, sich gegen seine pathischen Erlebnisse zu distanzieren und sie unter die Regie des Willens zu stellen ...
Die Sprache redet in diesem Falle anschaulich vom 'Sich-zusammen-nehmen'" (Lersch 1954, S. 463).
Welchen Einfluß die Selbstdisziplin auf die Entscheidung im demoskopischen Interview hat, zeigt Tab. 120:

Selbstdisziplin — Tabelle 120

	Restkategorie			
	Hausfrauen		Haushaltungsvorstände	
FRAGEN in Kurzform (Siehe Anhang)	Starke Selbstdisziplin	Mangelnde Selbstdisziplin	Starke Selbstdisziplin	Mangelnde Selbstdisziplin
Umgang mit Geld	1 %	15 %	3 %	12 %
Einstellung zum Sparen	5 %	8 %	2 %	3 %
Finanzieller "Spielraum"	8 %	8 %	6 %	10 %
Einstellung zu Aktien	21 %	32 %	12 %	16 %
Geld ausleihen	1 %	11 %	7 %	9 %
Geldaufbewahrung	10 %	10 %	8 %	10 %
Arithmetisches Mittel	8 %	14 %	6 %	10 %

QUELLE: Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik 1963 (Selbständige)
(aus: Leverkus-Brüning 1966)

Im arithmetischen Mittel verweigern sowohl Hausfrauen als auch Haushaltungsvorstände, denen es an Selbstdisziplin mangelt, relativ häufiger eine Entscheidung.
Offenbar wird das Antwort-Geben auf eine Frage als eine Aufgabe erlebt, deren Bewältigung eine gewisse Willensanstrengung erfordert, welche der "disziplinierte" Mensch eher einzusetzen bereit ist. **Wer diszipliniert ist, gibt auf eine Frage Antwort.**

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit der

. Selbstdisziplin

des Perzipienten.
Befragte mit starker Selbstdisziplin sind im Verhältnis zu solchen mit mangelnder Selbstdisziplin eher bereit eine Entscheidung zu treffen.

6.2.7.2.3.5. Rigidität

Unter Rigidität bezeichnet man die "Unfähigkeit oder nur eingeschränkte Fähigkeit eines Menschen, sich angesichts der Veränderungen der objektiven Bedingungen in Handlung (motorische R.) oder Einstellung (affektive, kognitive usw. R.) von einmal eingeschlagenen Handlungs- und Denkwegen zu lösen und angemessenere (angepaßtere) zu wählen" (Drever und Fröhlich 1969, S. 201). Es wird allgemein angenommen, daß die Rigidität mit dem Alter zunimmt. Einige Autoren beschreiben die Rigidität in bezug auf einzelne Verhaltens- bzw. Reaktionsklassen, andere sehen darin eine Eigenschaft, die Denk- und Verhaltensstile ganz allgemein beeinflußt.
Jedenfalls darf als Hypothese angenommen werden, daß die Rigidität auch die Entscheidung im demoskopischen Interview beeinflussen wird.
Tab. 121 zeigt ein Ergebnis, das Leverkus-Brüning zitiert. Leider wird nicht mitgeteilt, w i e die Rigidität ermittelt wurde (Persönlichkeitsfragebogen).

Rigidität	Tabelle 121

FRAGEN in Kurzform	Restkategorie	
	Flexibel	Starr
Angemessenheit eines Ratenkaufs bei vorgegebener Güterliste	10 %	10 %
Bevorzugte Art der Kreditkaufrate	9 %	19 %
Sympathie für bestimmte Zahlungsweisen	5 %	11 %
Antipathie gegen bestimmte Zahlungsweisen	2 %	7 %
Assoziationen zum Kreditaufnehmen	10 %	8 %
Vorstellungen von Luxusgegenständen	4 %	3 %
Wissen über Möglichkeiten des Kreditkaufes	1 %	8 %
Mögliche Kreditkäufe	3 %	6 %
Anmietung eines Gebrauchsgutes	3 %	4 %
Möglichkeiten der Anmietung	5 %	4 %
Beurteilung der Vorteile des Mietens	24 %	31 %
Beurteilung der Nachteile des Mietens	18 %	31 %
Einkommenangabe	28 %	33 %
Arithmetisches Mittel	9,4 %	13,9 %

QUELLE: NIPO, 1963
(aus: Leverkus-Brüning, 1966)

Wie zu vermuten, ist jene Persönlichkeit, die relativ starr an einmal eingeschlagene Denkstile ausgerichtet ist, weniger bereit, sich für eine vorgeschlagene Richtung (eine Antwortalternative) zu entscheiden. Die Nicht-Entscheidung ist letzten Endes immer die geringste Abweichung.
In der rigiden Persönlichkeit werden perverseriende Kräftige wirksam, die Veränderungen (Entscheidung ist Veränderung) Widerstände entgegensetzen. "Eine Entscheidung erwächst stets aus der Spannung zwischen einer Tendenz zur Beharrung und einer Tendenz bzw. einer Nötigung zur Umstrukturierung". (Thomae 196o, S. 2o6)

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit

. der Regidität

des Perzipienten.
Flexible Befragte treffen relativ häufiger Entscheidungen als starre Persönlichkeiten.

6.2.7.3. Merkmale einer Funktionsstörung

6.2.7.3.1. Neurose-Syndrom

Zu definieren, was eine Neurose ist, ist in diesem Zusammenhang zu aufwendig. Es mag genügen, daß wir darunter eine Funktionsstörung verstehen "mit Erlebnis-, Verhaltens- und körperlichen Symptomen ..., die auf keine körperlichen Veränderungen oder Schädigungen zurückgeführt werden können" (Drever und Fröhlich 1969, S. 159).
Tab. 122 bringt Ergebnisse.

Neurose-Syndrom	Tabelle 122

FRAGEN in Kurzform	Restkategorie	
	Stabil	Labil
Angemessenheit eines Ratenkaufs bei vorgegebener Güterliste	17 %	12 %
Bevorzugte Art der Kreditaufnahme	16 %	13 %
Sympathie für bestimmte Zahlungsweisen	9 %	8 %
Antipathie gegen bestimmte Zahlungsweisen	5 %	4 %
Assoziationen zum Kreditaufnehmen	7 %	9 %
Vorstellungen von Luxusgegenständen	2 %	6 %
Wissen über Möglichkeiten des Kreditkaufens	4 %	5 %
Mögliche Kreditkäufe	4 %	5 %
Anwendung eines Gebrauchsgutes	3 %	5 %
Möglichkeiten der Anwendung	4 %	6 %
Beurteilung der Vorteile des Mietens	22 %	32 %
Beurteilung der Nachteile des Mietens	22 %	24 %
Einkommenangabe	29 %	28 %
Arithmetisches Mittel	11,1 %	12,1 %

QUELLE: NIPO 1962
(aus: Leverkus-Brüning 1966)

Wenn man den Anteil der Restkategorie bei "stabilen" und "labilen" Persönlichkeiten betrachtet, dann fällt auf, daß bei bestimmten Fragen einmal stabile, bei anderen labile Befragte häufiger keine Entscheidung treffen. Die Tatsache, daß das arithmetische Mittel zugunsten der größeren Entscheidungsfreudigkeit bei Stabilen spricht, sollte deshalb nicht überzogen werden. Genausowenig wie man die Nicht-Entscheidung als "Funktionsstörung im Verhaltensbereich" bezeichnen kann. Sie ist eine durchaus normale Verhaltensweise. Andererseits kann die neurotische Haltung durchaus die Schwierigkeit ausdrücken, keine Entscheidungen zu treffen: Die neurotische Persönlichkeit weicht unbewußt vor den Aufgaben und Anforderungen des Lebens aus, ohne daß sie dies willensmäßig beeinflussen kann. (Vergl. Tab. 120: Selbstdisziplin).

Der relativ geringe statistische Unterschied ist möglicherweise auch dadurch begründet, weil neurotische Personen häufiger das Gesamtinterview verweigern und sich damit der sekundärstatistischen Analyse entziehen: Starke Entscheidungsunwilligkeit findet ja den extremsten Ausdruck in dem Verweigern des Interviewtwerdens überhaupt (aus welchen Gründen auch immer).
Hierbei darf auch die starke soziale Komponente der neurotischen Haltung nicht übersehen werden. (Vergl. Tab. 83: Kontakt).

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit

. Neurose-Symptomen

des Perzipienten.
Personen mit erkennbaren Neurose-Symptomen treffen relativ weniger Entscheidungen.

6.2.7.3.2. Psychosomatisches Syndrom

Als Psychosomatik bezeichnet man die Lehre, daß Soma und Psyche eng zusammenhängen und weder in der Diagnose noch in der Therapie völlig voneinander getrennt werden können. Wie die Neurosenlehre (manche) Funktionsstörungen ohne körperliche Veränderungen verursacht begreift, so betont die Psychosomatik ebenso diesen engen Zusammenhang.
Tab. 123 beschreibt das "Psychosomatische Syndrom" in Bezug auf die Entscheidung im demoskopischen Interview:

Psychosomatisches Syndrom	Tabelle 123

FRAGEN in Kurzform	Restkategorie	
	Geringe Störungen	Somatische Störungen
Angemessenheit eines Ratenkaufs bei vorgegebener Güterliste	12 %	15 %
Bevorzugte Art der Kreditaufnahme	17 %	13 %
Sympathie für bestimmte Zahlungsweisen	9 %	9 %
Antipathie gegen bestimmte Zahlungsweisen	4 %	5 %
Assoziationen zum Kreditaufnehmen	8 %	12 %
Vorstellungen von Luxusgegenständen	2 %	10 %
Wissen über Möglichkeiten des Kreditkaufens	5 %	4 %
Mögliche Kreditkäufe	4 %	6 %
Anmietung eines Gebrauchsgutes	3 %	7 %
Möglichkeiten der Anmietung	5 %	7 %
Beurteilung der Vorteile des Mietens	25 %	35 %
Beurteilung der Nachteile des Mietens	22 %	27 %
Einkommenangabe	29 %	29 %
Arithmetisches Mittel	11, 1 %	13,8 %

QUELLE: NIPO 1962
(aus: Leverkus-Brüning 1966)

Die Unterschiede bezüglich des "Psychosomatischen Syndroms" sind deutlicher als bezüglich des "Neurose-Syndroms".

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit

. psychosomatischen Störungen

des Perzipienten.
Befragte mit psychosomatischen Störungen treffen relativ weniger Entscheidungen.

6.2.8. Abhängigkeit der Determinanten voneinander

"Wir haben demographische Gruppen, Persönlichkeitsmerkmale und andere Gesichtspunkte dargelegt, welche Einfluß auf die Höhe der Restkategorie haben können. Eine wichtige Frage, die sich unmittelbar aus diesem Zusammenhang ergibt, lautet: Welche dieser Gesichtspunkte haben entscheidenden Einfluß auf die Tatsache, ob eine Person eine Restkategorie-Antwort gibt, wo liegen "Scheinkorrelationen" vor, die sich letztlich auflösen lassen? Mit Hilfe der Segmentation ... ist es möglich, die verschiedenen Determinanten in ihrem Zusammenhang und ihrer Bedeutung für das untersuchte Material aufzuzeigen" (Sand 1969 III, S. 77).
Wir haben an anderer Stelle die Methode der Segmentation dargestellt, wie sie Belson u.W. zuerst vorgetragen und wie sie Agostini weiterentwickelt hat (Sand 1969 I, S. 66 f.)

Segmentation der Restkategorie

Tabelle 124

Schritte Merkmale	Anteil der Restkategorie in einer repräsentativen Bevölkerungsumfrage (2025 / 1155 = 57,1%)															
I. Schritt: Schulbildung	Volksschule (1407 / 845 = 60,0%[1])										Höhere Schule (598 / 292 = 48,8%[4])					
II. Schritt: Geschlecht	Weiblich (787 / 505 = 61,1%[2])						Männlich 623/340 = 54,5%[3])									
II. Schritt: Soziale Schicht											C/D-Schicht (332/174 = 52,4%[4])		A/B-Schicht (258/125 = 48,4%[4])			
III. Schritt: Konfession	Evangelisch (397/265 = 66,7%[4])		Katholisch (372/229 = 61,6%[4])								weitere Unterschiede nicht mehr signifikant		Männlich (151/80) = 52,8%[5])		weiblich (107/47) = 44,3%[5])	
III./IV. Schritt: Einkommen	unter DM 800,– (265/183 = 69%[4])	über DM 800,– (132/62 = 62%[5])	Arbeiter (256/163 = 63,7%[5])	Angestellte (116/66 = 56,9%[4])	unter DM 800,– (373/211 = 56,5%[5])	über DM 800,– (250/129 = 51,6%[5])										
III. Schritt: Geschlecht	weitere Unterschiede nicht mehr signifikant	weitere Unterschiede nicht mehr signifikant	weitere Unterschiede nicht mehr signifikant	weitere Unterschiede nicht mehr signifikant	weitere Unterschiede nicht mehr signifikant	weitere Unterschiede nicht mehr signifikant										
IV. Schritt: Beruf																
Position	I	III	II	IV	V	VIII	VII	VI	IX							
Prozent	69,0%	62,0%	03,7%	56,9%	56,5%	51,6%	52,4%	52,8%	44,3%							
Koeffizient	1.21	1.07	1.12	0.99	0,99	0,90	0,92	0,92	0,78							

Signifikanzstufen (berechnet nach Taubert, 1966):

[1] 3,50 σ (99,9%) [2] 2,58 σ (99,0%) [3] 1,96 σ (95,0%) [4] 1,44 σ (85,0%) [5] 1,00 σ (68,3%)

QUELLE: Sand 1969 II

Tabelle 124 zeigt die einzelnen Schritte der Segmentation: Von 2025 Befragten fallen (in unserem Fall) 1155 = 57,1 % in die Restkategorie. Von den sieben in die Segmentation einbezogenen Merkmalen (Geschlecht, Alter, Schule, Beruf, Soziale Schicht, Konfession, Einkommen) differenziert auf der ersten Stufe (I. Schritt) die Schulbildung am meisten: Von den 1407 Befragten, die nur die Volksschule besucht hatten, geben 845 = 60 % Restkategorieantworten; bei den Befragten mit höherer Schulbildung sind es nur 48,8 %. Die weiteren Schritte erfolgen in analoger Weise.

Entscheidend dafür also, ob eine Person eine Restkategorie-Antwort gibt, ist die Schulbildung. Personen mit Volksschulbildung liegen signifikant höher als Personen, die eine höhere Schule besuchten. Betrachtet man die Personen mit Volksschulbildung weiter, dann taucht als nächstes diskriminierendes Merkmal das Geschlecht auf; also Personen mit Volksschulbildung weiblichen Geschlechts neigen eher dazu, "Unentschieden, Unmöglich zu sagen, Kein Urteil usw." zu sagen als Personen mit Volksschulbildung männlichen Geschlechts, wobei in beiden Gruppen das "entscheidendere" Merkmal die Schulbildung und nicht das Geschlecht ist.

Das nächste divergierende Merkmal der Personen mit höherer Schulbildung ist die soziale Schichtung, also hier nicht das Geschlecht. (Während das Geschlecht bei den Personen mit höherer Schulbildung noch auftaucht, scheint die soziale Schichtung bei Personen mit geringerer Schulbildung keine wesentliche Rolle mehr zu spielen.) Personen, die eine höhere Schulbildung besitzen und den höheren sozialen Schichten angehören, neigen am wenigsten dazu, in einem strukturierten Fragebogen Antworten zu geben, die in die Restkategorie fallen. Wenn man also die einzelnen Untergruppen immer weiter (nach dem Merkmal, das am stärksten diskriminiert) aufteilt, ergeben sich neun Gruppen, wie sie in Tabelle 125 dargestellt sind. Die Prozente geben den Anteil der Restkategorie in dieser demographischen Gruppe an, der Koeffizient drückt die Bedeutung aus, die die Restkategorie in dieser Gruppe hat. Gruppe IV und V entsprechen etwa dem Durchschnitt, Gruppe I hat den größten Anteil in der Restkategorie und Gruppe IX den niedrigsten.

Leider erlaubt das vorhandene Material (begrenzt durch eine 2000er Stichprobe und die erfaßten Merkmale) nicht, allgemeingültige Aussagen zu treffen. Die Beantwortung der Frage "Welche demographischen und psychologischen Merkmale sind ausschlaggebend dafür, daß die Antwort auf eine Frage in die Restkategorie fällt?" ist mit dem vorliegenden sekundärstatistischen Material nicht möglich. Möglicherweise bietet der neue methodische Ansatz der "Fusion" (= Korrelation von zwei verschiedenen Stichpro-

ben) Möglichkeiten, vorhandenes sekundärstatistisches Material intensiver auszuwerten, um zu Ergebnissen zu gelangen, die als "allgemeingültig" angesehen werden dürfen. (Sand 1969 III, S. 77 f.)

Segmentation: Demografische Gruppen, nach der Höhe ihres Anteils an der Restkategorie geordnet — Tabelle 125

	%-Restgruppe	Koeffizient*)
I. Volksschule, weiblich, evangelisch, unter DM 800,–	69,0%	1,21
II. Volksschule, weiblich, katholisch, Arbeiter	63,7%	1,12
III. Volksschule, weiblich, evangelisch, über DM 800,–	62,0%	1,07
IV. Volksschule, weiblich, katholisch, Angestellte	56,9%	0.99
V. Volksschule, männlich, unter DM 800,–	56,5%	0.99
VI. Höhere Schule, A/B-Schicht, männlich	52,8%	0,92
VII. Höhere Schule, C/D-Schicht	52,4%	0.92
VIII. Volksschule, männlich, über DM 800,–	51,6%	0.90
IX. Höhere Schule, A/B-Schicht, weiblich	44,3%	0,78
Arithmetisches Mittel	57,1%	1,00

*) Bedeutungskoeffizient: Anteil der Restkategorie in der Gesamtgruppe, gebrochen durch den Prozentsatz der Restkategorie in den einzelnen Gruppen.

QUELLE: Sand 1969 II

6.3. Kommuniqué

Das Kommuniqué im demoskopischen Interview könnte man gliedern

. formal in Frage und Antwort und

. inhaltlich in die Themen der Umfrage.

Den formalen Aspekt des Kommunikationsinhalts besprechen wir unter dem Expedienten.
Hier untersuchen wir den Einfluß des Fragenthemas auf die Entscheidung.

Der gemeinsame Zeichenvorrat zwischen Expedient und Perzipient ist conditio sine qua non jeder Kommunikation und damit der Meinungsforschung. Es ist ein Widerspruch in sich, eine Meinung über etwas "erforschen" zu wollen, das der Befragte nicht kennt. Die Praxis allerdings zeigt, daß oft Fragen über Sachverhalte in Symbolen gestellt werden, die der Perzipient nicht entschlüsseln kann. "Das zu übersehen ist ein fundamentaler Fehler sehr vieler sozialwissenschaftlicher Untersuchungen. Es ist an der Zeit, daß wir uns als Wissenschaftler darüber klar werden, wie verschieden unsere Welt und deren Selbstverständlichkeiten von der des 'Mannes auf der Straße' manchmal sind" (Hofstätter 1959, S. 445).

So waren z.B. monatelang "die Tagesblätter der USA mit der Debatte erfüllt, ob der damalige Außenminister (Dean Acheson) beibehalten werden sollte. Eine Gallup-Untersuchung (Oktober 1951) zeigt aber, daß damals in allen Parteien rund 34 % der befragten Personen nicht einmal wußten, wer Acheson war. Im November 1951 veröffentlichte Gallup die Resultate auf sechs Fragen (Wo ist die Mandschurei bzw. Formosa? Was bedeutet der 38. Breitengrad bzw. der Atlantik Pact? Wer ist Chiang-Kai-Schek bzw. Tito?); nur 12 % der befragten Personen konnten alle sechs Fragen beantworten, 19 % keine einzige. Dabei stand fast täglich etwas über diese Namen und die mit ihnen verknüpften politischen Probleme in den Tagesblättern. Wir haben keinen Grund zu der Annahme, daß die Dinge in Westdeutschland wesentlich anders liegen. Nach ihren eigenen Angaben wußten - wie das Jahrbuch der öffentlichen Meinung, 1947 - 1955, zeigt - z.B. 4o % der Befragten nicht, was ein "Emigrant" ist; noch höher lagen die Prozent-

sätze bei den folgenden Begriffen: "Subventionen" (58 %), "nationale Souveränität" (6o %), "ratifizieren" (71 %) und "Förderalismus" (87 %), den Begriff "Opposition" definierten 43 % falsch oder gar nicht" (Hofstätter 1959, S. 445).

Diese Liste läßt sich vervollständigen. Ein Durchblättern des Jahrbuches der öffentlichen Meinung, 1965 - 1967, zeigt, daß

6 % der Studenten Richard Wagner nicht kennen (Sommer 1963),

7 % der Studenten Gerhart Hauptmann nicht kennen (Sommer 1963),

1o % der Bevölkerung De Gaulle nicht kennt (Juni 1962),

26 % der Studenten Max Frisch nicht kennen (Sommer 1963),

42 % der Studenten Martin Buber nicht kennen (Sommer 1963),

43 % der Bevölkerung U Thant nicht kennt (April 1965),

49 % der Bevölkerung nicht (auch nicht vage) auf einer Weltkarte einzeichnen kann, wo Israel liegt (Juli 1963),

53 % der Studenten Jean-Paul Sartre nicht kennen (Sommer 1963),

54 % der Bevölkerung Sukarno nicht kennen (April 1965),

6o % der Bevölkerung von Schleswig-Holstein nicht weiß, wer Ministerpräsident ihres Landes ist (September 1964),

71 % der Bevölkerung nicht weiß, daß es in der DDR mehrere (politische) Parteien gibt,

84 % der Bevölkerung nicht weiß, was Apartheit bedeutet (Dezember 1963),

89 % der Bevölkerung nicht weiß, wozu der Bundesrat da ist (Juli 1962).

Eine Liste, die an dieser Stelle nicht zu Sozialkritik Anlaß sein soll, sondern zur Kenntnis genommen werden muß.

Daß die Thematik der Frage darauf Einfluß haben muß, ob und welche Entscheidung getroffen wird, ist der Methode der Umfrageforschung wesensimmanent. Die Frage zielt auf die Unterschiede innerhalb der Themen. Es gibt Untersuchungen über "schwierige" Fragen. Hymans zitiert eine Befragung der Interviewer (Hymans 1954, S. 21o):

"Hiernach finden es Interviewer besonders schwierig, Fragen zu stellen über Einkommen (38 Prozent), Sexualverhalten (25 Prozent) und politische Einstellung (16 Prozent); auf einer Liste konkreter Fragen wurde die Frage nach dem genauen Familieneinkommen von nahezu doppelt so vielen Interviewern als schwierig bezeichnet wie die nach dem Vorkommen geistiger Erkrankungen. Entgegen verbreiteten Vorstellungen in Europa gilt bei Instituten mit internationaler Forschungserfahrung die amerikanische Bevölkerung als besonders empfindlich gegenüber direkten Einkommensfragen. Solche Berichte von Interviewern sind selbstverständlich nicht schlüssig, da Interviewer ihre Vorstellungen von der Schwierigkeit einer Frage auf den Befragten übertragen mögen. Nach einer Untersuchung des Kölner Forschungsinstituts stimmen jedoch die Einstellung des Interviewers zu einer Frage und die der Befragten tendenziell überein - mit Ausnahmen allerdings. So neigen Interviewer eher dazu, generell den Schwierigkeitsgrad von Fragen etwas zu überschätzen; dies gilt insbesondere für Verhaltensfragen, während Einstellungsfragen in ihrem Schwierigkeitsgrad auch unterschätzt werden" (Scheuch 1962, S. 163).

Eine andere Möglichkeit, die Empfindlichkeit des Befragten über bestimmte Themen festzustellen, bietet die Zusammenstellung der Antwortsverweigerung nach Themenbereichen. Scheuch zitiert Untersuchungen, aus denen hervorgeht, daß die "persönliche" Nähe des Themas zum Befragten eine Rolle spielt (Selbstbefriedigung, Einkommen). Bezüglich des Einkommens werden in anderen Untersuchungen wesentlich mehr Angaben gemacht. Es ist wohl die Art und Weise entscheidend, wie diese Fragen in andere Bereiche eingebettet und wie sie motiviert ist.

Fragen der Politik stoßen nach folgender Tabelle auf relativ geringes Interesse.

Themenkreis	Tabelle 126

FRAGEN in Kurzform	Anteil der Restkategorie		
	1952	1954/55	1957/58
Selbstbefriedigung	13 %	- x)	- x)
Persönliches Einkommen xx)	9 %	5 %	6 %
Familieneinkommen xx)	8 %	5 %	6 %
Wahlverhalten bei der letzten Gemeinde- und Landtagswahl	- x)	2 %	8 %
Wahlverhalten bei der Bundestagswahl	- x)	- x)	8 %
Häufigkeit des Kirchenbesuchs	1 %	2 %	1 %
Schulbildung	0 %	0 %	0 %
Alter xx)	0 %	1 %	0 %

x) Die mit "-" bezeichneten Merkmale wurden in der betreffenden Untersuchung nicht erhoben.

xx) Es wurden genaue Zahlenangaben verlangt, also nicht Einordnung in vorgegebene Gruppe.

QUELLE: Forschungsinstitut für Soziologie 1952 und 1954/55, Forschungsinstitut für Soziologie und DIVO 1957/58 (aus: Scheuch 1962)

"Schon jetzt dürfte unseres Erachtens feststehen, daß man nur selten ganze Themenkreise als schwierig bezeichnen kann, häufiger jedoch lediglich spezifische Fragen. In Erhebungen des Kölner Forschungsinstituts erwiesen sich z.B. Fragen nach empfängnisverhütenden Mitteln innerhalb der Sexualfragen als relativ wenig problematisch, auch Fragen nach der Häufigkeit des Kirchenbesuchs waren wenig schwierig - mit Ausnahme einer Untergruppe (!). All dies dürfte zu dem Schluß führen, daß eine allgemeinere Erklärung als die nach Themen gesucht werden muß" (Scheuch 1962, S. 163).

Leverkus-Brüning hat versucht, die Themen zu klassifizieren:

Themenkreis	Tabelle 127

Themenbereich	Anzahl der Fragen	Durchschnittlicher Anteil in der Restkategorie
Familie und Privatsphäre	28	8,8 %
Beruf und Betrieb	10	4,8 %
Nachbarschaft, Gemeinde, Politik im Kleinen und Großen	5	24,8 %

QUELLE: DIVO 1955
(aus: Leverkus-Brüning 1966)

Themenkreis	Tabelle 128

Themenbereich	Anzahl der Fragen	Durchschnittlicher Anteil in der Restkategorie
Familie und Privatsphäre	5	5,3 %
Beruf und Betrieb	5	3,1 %
Nachbarschaft, Gemeinde und Politik im Kleinen	5	8,5 %
Große Politik	6	32,7 %

QUELLE: DIVO 1955
(aus: Leverkus-Brüning 1966)

Zu Themen, welche die "große" Politik betreffen, werden am häufigsten keine Entscheidungen getroffen. Dagegen werden Fragen, welche das Berufsleben zum Inhalt haben, relativ häufiger beantwortet. -

Bemerkenswert ist, daß das - im Prinzip - gleiche Thema aus unterschiedlicher Seite betrachtet, zu unterschiedlicher Entscheidungshöhe führen kann.

Ein Beispiel:

Themenkreis			Tabelle 129
FRAGE: "Was glauben Sie: wird die Deutsche Mark in zwei Jahren den gleichen, einen geringeren oder einen höheren Wert haben als heute?"		FRAGE: "Wie denken Sie über die Entwicklung der Preise in den nächsten zwölf Monaten? Glauben Sie, daß die Preise, im großen und ganzen gesehen, in den nächsten zwölf Monaten steigen oder fallen werden?"	
Der Wert der DM wird -		Die Preise werden -	
fallen	40 %	70 %	steigen
gleichbleiben	38 %	24 %	gleichbleiben
steigen	7 %	4 %	fallen
keine Antwort	15 %	2 %	keine Antwort
Summe	100 %	100 %	Summe
QUELLE: DIVO Juni 1961		QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach 1957	

"7o % der Bevölkerung glauben demnach, daß das Preisniveau steigen wird, aber nur 4o % nehmen konsequenterweise an, daß dann auch der Wert der Deutschen Mark entsprechend sinkt; für viele also werden mit den beiden Fragen durchaus verschiedene Sachverhalte angeschnitten" (Schmölders 1961, S. 824).

Wichtig in unserem Zusammenhang ist der große Unterschied innerhalb der Nicht-Entscheidungs-Quote. Hier handelt es sich offenbar um ein Verständnisproblem: Die Frage nach dem Wert der Deutschen Mark ist für den Verbraucher direkter als jene das unmittelbare Folgeproblem betreffende Frage nach den Preisen. (Die Tatsache, daß die beiden Befragungen 4 Jahre auseinanderliegen, ist natürlich zu berücksichtigen!)

Das Thema der Frage spielt also eine Rolle, auch von welcher Seite das Thema beleuchtet wird. Wichtig ist das Verständnis. Fragen der Politik werden weniger verstanden als solche aus dem beruflichen oder privaten Bereich. Auf Ablehnung stoßen sie dann, wenn sie intim werden.

Entscheidend zur Beantwortung des Einflusses des Themas auf die Entscheidung dürfte der Bezug Perzipient - Kommuniqué sein.

Dazu drei Beispiele:

Themenkreis | Tabelle 130

FRAGE: "Halten Sie das Zigarettenrauchen für gesundheitsschädlich?"

	Raucher	Nichtraucher
Schädlich	52 %	66 %
Unschädlich	45 %	24 %
Unentschieden	3 %	10 %
Summe	100 %	100 %

QUELLE: AIPO 1944
(aus: Hofstätter 1959)

Themenkreis	Tabelle 131

FRAGE: "Wie denken Sie ganz allgemein über eine solche persönliche Werbung durch das Telefon: Finden Sie, das ist eine Belästigung oder eine Werbung wie andere auch?"

	Unentschieden/ Kein Urteil
Personen aus Haushalten mit Telefon	10 %
Personen aus Haushalten ohne Telefon	19 %
Gesamtbevölkerung	17 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach, August 1968 (aus: allensbacher berichte, Ende Oktober 1968)

Themenkreis	Tabelle 132

	Restkategorie	
	Kontaktindex 0	Kontaktindex 10-19
Selbstbild der Franzosen	18 %	5 %
" ... Deutschen	16 %	6 %
" ... Flamen und Wallonen	8 %	6 %
Franzosenbild der Flamen und Wallonen	23 %	4 %
" ... Deutschen	45 %	17 %
" ... Holländer	47 %	6 %
Deutschenbild der Flamen und Wallonen	18 %	4 %
" ... Franzosen	8 %	2 %
" ... Holländer	21 %	3 %
Belgienbild der Franzosen	20 %	2 %
" ... Deutschen	64 %	31 %
" ... Holländer	29 %	14 %
Hollandbild der Flamen und Wallonen	26 %	2 %
" ... Franzosen	36 %	7 %
" ... Deutschen	51 %	11 %
Italienbild der Franzosen	16 %	8 %
" ... Deutschen	50 %	4 %
" ... Flamen und Wallonen	42 %	11 %
" ... Holländer	45 %	14 %

QUELLE: UNESCO-Institut für Sozialwissenschaften 1958
(aus: Leverkus-Brüning 1966)

Raucher entscheiden sich häufiger als Nichtraucher zum Thema Gesundheitsschädigung durch Rauchen (Tab. 13o): Das Problem ist für den Raucher wesentlich aktueller.

Personen, in deren Haushalt ein Telefon ist, entscheiden sich häufiger als Personen, in deren Haushalt kein Telefon ist, zum Thema Telefon-Werbung (Tab. 131): Für Telefon-Besitzer ist das Problem akut.

Personen, die häufiger Kontakt zu bestimmten Völkern haben, entscheiden häufiger in der Beurteilung dieser Völker (Tab. 132): Wenn man ein Land besucht (hat), wird es notwendig, seine Bewohner zu beurteilen.

[redacted] Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit dem . Kommuniqué, dem Inhalt der Frage. Je stärker die Beziehung zum (die Betroffenheit zum) Fragegegenstand von Seiten des Perzipienten ist, desto eher entscheidet er sich zu diesem Problem.

6.4. Medium

In der Umfrageforschung werden drei Befragungsformen angewandt:

- **die mündliche (face-to-face-)Befragung (in die schriftlich auszufüllende Teile eingefügt sein können),**
- **die mündlich telefonische Befragung,**
- **die schriftliche Befragung.**

Die face-to-face-Befragung hat sich aus methodischen Gründen durchgesetzt.
Die telefonische Befragung wird angewandt, wenn die Befragung sehr schnell durchgeführt werden soll.
Die schriftliche Befragung gelangt im Bereich der Panel-Erhebung (meist: Erhebung von Käufen) zur Anwendung.

6.4.1. Mündliche/schriftliche Befragung

Während man beim Ausfüllen eines Fragebogens mehr Zeit hat und benötigt, um eine Frage zu beantworten, wird die Antwort bei einer mündlichen Befragung im allgemeinen spontaner gegeben. Die schriftliche Befragung stellt also einen Antrieb zum Überlegen dar, die mündliche Befragung fordert eher zu einer unreflektierten Meinungsäußerung auf.
Uns ist nur ein Beispiel bekannt, wo eine schriftliche Erhebung und eine face-to-face-Befragung zum gleichen Thema durchgeführt wurde (Tab. 133 und 134).

Mündliche/schriftliche Befragung	Tabelle 133

FRAGE (schriftlich): "Sind Sie mit der Arbeit, die der Deutsch-Amerikanische Jugendklub bis heute geleistet hat, zufrieden?" (Antwortvorgabe)

(mündlich): "Sind Sie mit der Arbeit des Deutsch-Amerikanischen Jugendklubs einverstanden oder nicht?"

	schriftliche Befragung	Befragungsgespräch
Positive Antworten/Ja	37 %	8 %
Negative Antworten/Nein	38 %	38 %
Teils/teils	-	42 %
Nicht ausgefüllt/Ohne Meinung	25 %	12 %
Summe	100 %	100 %

QUELLE: GfK Oktober/November 1947
(aus: Bergler 1962)

Mündliche/schriftliche Befragung	Tabelle 134

FRAGE (schriftlich): "Wie Sie wissen, hat OCCWC die Patenschaft über den Deutsch-Amerikanischen Jugendklub übernommen. Was erwarten Sie davon?"

(mündlich): "Welche Vorteile versprechen Sie sich von der Patenschaft durch die OCCWC?"

	schriftliche Befragung	Befragungs-gespräch
Vorteile	93 %	52 %
Keine Vorteile	1 %	44 %
Nicht beantwortet	6 %	4 %
Summe	100 %	100 %

QUELLE: GfK Oktober/November 1947
(aus: Bergler 1962)

Meyer und Schweiger beschreiben das Vorgehen der mündlichen Befragung und geben damit bereits Interpretationshinweise: "Grundsatz war das unauffällige und unverfängliche Ausfragen eines ahnungslosen "Opfers". Da ein normales Gespräch zwischen jüngeren Leuten in der Regel nicht mit tiefsinniger Überlegung geführt wird, kann man annehmen, daß die Ergebnisse dieser Befragungstaktik nicht den aus- und abgewogenen Extrakt einer längeren Überlegungszeit darstellen, sondern den Einfall eines Moments. Um den Gegensatz zur ersten Befragungstechnik zu betonen, möchten wir die Antworten als relativ spontan gegeben ansehen" (Meyer und Schweiger 1962, S. 78).

Bei den Tab. 133 und 134 handelt es sich um kein Experiment, da weder die Fragenformulierung noch die Antwortkategorien identisch sind. Sie werden hier zitiert, da keine anderen Vergleichszahlen vorhanden sind.

Vorsichtig formuliert kann man zunächst sagen, daß kaum Unterschiede bestehen (Tab. 134; die hohe teils/teils-Quote in Tab. 133 ist der Vorgabe dieser Kategorie zuzuordnen, vergl. Tab. 3o; bei Nicht-Vorgabe wären viele teils/teils-Antworten der Kategorie "Ohne Meinung" zugefallen). Das hätte zu bedeuten, daß die soziale Situation, der Spontancharakter der mündlichen Befragung (der ja auch bei der schriftlichen Befragung gegeben sein k a n n), im Vergleich zum Frageninhalt keine wesentliche Bedeutung bei der Entscheidung hat. Deshalb muß zunächst noch festgehalten werden:

- Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist n i c h t parallel zu sehen mit der Tatsache,
  . ob die Befragung schriftlich oder mündlich (face-to-face) stattfindet.

6.4.2. Face-to-face-/telefonische Befragung

Das face-to-face-Interview unterliegt anderen sozialpsychologischen Einflußfaktoren und Gesetzen als die telefonische Befragung, wie sie z.B. Infratest wöchentlich durchführt. Die Tab. 135 bis 137 stellen die Ergebnisse von Fragen zusammen, die einmal durch Telefon ermittelt und zum anderen in einem strukturierten persönlichen Interview gestellt wurden:

Face-to-face-/telefonische Befragung — Tabelle 135

FRAGE: "Darf Ihrer Meinung nach ein deutscher Justizminister ein Anhänger der Todesstrafe sein?" (geschlossen)

	"Fragebogen" (Basis: 962 Interviews) (September 1966)	"Telefon" (Basis: 1300 Interviews) (Februar 1965)
Ja	43 %	44 %
Nein	34 %	34 %
Weiß nicht	17 %	8 %
Keine Angabe	6 %	14 %
Summe	100 %	100 %

QUELLEN: "Fragebogen": Institut für Demoskopie Allensbach, September 1966
"Telefon": Infratest, Woche 44/1965

Face-to-face-/telefonische Befragung | Tabelle 136

FRAGE: "Glauben Sie, daß der Untertanengeist in Deutschland heute noch so groß ist wie früher?" (geschlossen)

	"Fragebogen" (Basis: 989 Interviews) (September 1966)	"Telefon" (Basis: 1228 Interviews) (Februar 1966)
Ja	13 %	14 %
Teils/teils	20 %	4 %
Nein	55 %	66 %
Weiß nicht	9 %	6 %
Keine Angabe	3 %	10 %
Summe	100 %	100 %

QUELLEN: "Fragebogen": Institut für Demoskopie Allensbach, September 1966
"Telefon": Infratest, Woche 18/1966

Face-to-face-/telefonische Befragung	Tabelle 137

Anteil der Restkategorie i.v.H.:

1. Prozentzahl = Telefonuntersuchung (T);
2. Prozentzahl = Kontrollstudie (K)

FRAGE: "Haben Sie das in dieser Woche erschienene Heft einer oder mehrerer der folgenden Illustrierten gelesen? Und welche bitte?"
T = 0; K = 0

FRAGE: "Welches europäische Volk ist Ihnen am sympathischten?"
T = 0; K = 0

FRAGE: "Waren Sie am letzten Wochenende mit Ihrer Familie in einem Restaurant oder Cafe?"
T = 1; K = 0

FRAGE: "Möchten Sie in den Weltraum fliegen?"
T = 4; K = 0

FRAGE: "Finden Sie die Bikini-Mode anstößig?"
T = 5; K = 0

FRAGE: "Sehen Sie es als einen Makel an, wenn jemand geschieden ist?"
T = 9; K = 1

FRAGE: "Sind Sie für den schulfreien Samstag?" T = 14; K = 0

FRAGE: "Finden Sie es richtig, daß in der Bundesrepublik der Ehebruch strafrechtlich verfolgt wird?"
T = 18; K = 2

FRAGE: "Für welchen Beruf sollten sich junge Männer ausbilden lassen?"
T = 25; K = 12

FRAGE: "Welches ist Ihrer Meinung nach die meistgekaufte Zigarettenmarke?"
T = 34; K = 20

FRAGE: "Was ist Ihrer Meinung nach die wichtigste Aufgabe der Regierung jetzt nach der Bundestagswahl?"
T = 35; K = 15

FRAGE: "Was war Ihrer Meinung nach die größte Zeit in der deutschen Geschichte?"
T = 35; K = 26

FRAGE: "Wie heißt der Spruch, mit dem die Benzinfirma Esso wirbt?"
T = 38; K = 48

FRAGE: "Welche Partei haben Sie bei der Bundestagswahl am 19. September gewählt?"
T = 39; K = 21

FRAGE: "Warum, aus welchem Grunde, ist die Bundestagswahl so ausgefallen? Was glauben Sie?"
T = 43; K = 23

QUELLE: (T): Infratest, in der Reihenfolge der Fragen:
keine Angabe, Woche 37/65, Woche 41/1965, Woche 28/65,
Woche 28/65, Woche 29/65, Woche 25/65, Woche 34/65, Woche 41/65,
Woche 41/65, Woche 35/65, Woche 32/65, Woche 41/65,
keine Angabe, Woche 41/65
(K): Infratest, Woche 41/65
(aus: Koch, 1966)

Das Verhältnis der Entscheidungsfreudigkeit liegt eindeutig zugunsten der face-to-face-Befragung (15 zu 2, bei zwei Fragen gleiche Höhe der Restkategorie). Fast alle Fragen zeigen also eine Erhöhung der Restkategorie in der Telefonstudie gegenüber der Kontrollstudie (Tab. 137) bzw. den Allensbacher Fragen (Tab. 135 und 136). Zwei Möglichkeiten sind denkbar: Das Befragungsmedium Telefon beeinträchtigt die Entscheidung oder das face-to-face-Interview fördert die Entscheidung oder der Effekt wirkt sich in beiden Richtungen aus. In welcher Richtung und welcher Effekt sich in der Tat zeigt, ist mit diesem Experiment nicht zu klären.

E r k l ä r e n lassen sich beide Phänomene:

Einer plötzlichen Überrumpelung beim Telefon-Interview steht beim face-to-face-Interview der persönliche Kontakt gegenüber, der erwarten ließe, daß die Entscheidung leichter fällt - man kann sich die **Frage besser überlegen (Interaktionsverschränkungen). Jedem Handelsreisenden ist bekannt, daß er am Telefon schneller eine abweisende oder ausweichende Antwort erhält als bei einer persönlichen Vorstellung.** Andererseits mag die Auswahl eine Rolle spielen: Der Telefonbesitzer gehört einer sozio-ökonomisch höheren Schicht an, von der wir wissen, daß sie entscheidungswilliger ist (Tab. 67 bis 69).

Der Einfluß des Interviewers, der beim persönlichen Interview als wesentlich stärker als beim Telefon-Interview angesehen werden darf, mag viele Leute zu einer Stellungnahme zwingen, die sie bei objektiver Überlegung nicht gegeben hätten. Von der Frage ausgehend, kommt Koch zu folgendem Ergebnis:
"Will man aus den wenigen Ergebnissen noch ein Fazit ziehen, so bietet sich an, die Fragen in zwei Gruppen einzuteilen: in problematische und in unproblematische Fragen. Als problematisch werden die Fragen angesehen, die bei beiden Methoden eine Erhöhung der Meinungslosenanteile zur Folge haben, als unproblematisch diejenigen, bei denen kaum Meinungslose auftreten. Das Ergebnis zeigt, daß die gleichen Fragen in beiden Untersuchungen in dieselbe Kategorie fallen. Die Fragen, die wenig Meinungslose in der Telefonstudie erhalten, schneiden genauso in der Kontrolluntersuchung ab. Auch bei den problematischen Fragen

besteht weitgehend Übereinstimmung bei beiden Methoden, mit einer Ausnahme: am Telefon scheinen politische Fragen auf größere Reserve zu stoßen. Die beiden Fragen nach der Bundestagswahl haben hier die höchsten Anteile derjenigen, die ihre Meinung nicht kundtun" (Koch 1966).

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit der Tatsache,
. ob die Befragung telefonisch oder face-to-face stattfindet.
Eine Befragung von Angesicht zu Angesicht hat gegenüber einer Befragung über Telefon eine höhere Entscheidungs-Quote.

Es bedarf noch mancher Untersuchungen, um die Fragen des Einflusses des Mediums auf die Entscheidung zu klären. Jedenfalls scheint gesichert, daß das Medium eine nicht zu unterschätzende Rolle spielt.

6.5. Situation

Jede Kommunikation findet in einem Feld statt, welches durch Raum und Zeit begrenzt wird. Sowohl der Raum als auch die Zeit könnten metakommunikativen Einfluß auf das demoskopische Interview haben.

Uns sind keine Studien bekannt bzw. uns stehen keine Studien zur Verfügung, welche den Ort des Interviews erhoben haben. Insbesondere das Dabeisein dritter Personen wäre von einigem Interesse gewesen. Dagegen stehen uns Daten zur Verfügung, welche die Interviewzeit berücksichtigt haben. Weiter wollen wir den zeitlichen Bezugspunkt einer Analyse unterziehen.

6.5.1. Länge/Dauer des Gesamtinterviews

Es zeigt sich, daß die o b j e k t i v e Länge des Interviews keinen Einfluß auf die Entscheidung hat (Tab. 138).

Objektive Länge des Interviews — Tabelle 138

Interviewer-Notiz: Dauer des Interviews

	Restkategorie							
	Gesamt	Keinmal	Einmal bis Dreimal	Viermal bis Sechsmal	Siebenmal bis Zehnmal	Summe	Arithmetisches Mittel	Restkategorie-Anteil
unter 40 Minuten	37 %	17 %	46 %	23 %	14 %	100 %	3,0	37 %
über 40 Minuten	63 %	14 %	51 %	22 %	13 %	100 %	3,0	63 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach, Juli 1961

Ein interessanter Hinweis dafür, daß nicht die objektive, in Minuten meßbare Länge bzw. Kürze des Interviews für dessen Qualität ausschlaggebend ist, sondern das für "ein Interview ... tragbare psychologische Zeitmaß" (Noelle 1963).
Die s u b j e k t i v e Dauer des Interviews allerdings ist im Gegensatz zur objektiven Länge mitbestimmend für die Nicht-Entscheidung (Tab. 139).

Subjektive Dauer des Interviews — Tabelle 139

(nach Interviewereindruck)

Interviewer-Notiz: Das Interview war in der Länge ...

	Gesamt	Restkategorie						
		Keinmal	Einmal bis Dreimal	Viermal bis Sechsmal	Siebenmal bis Zehnmal	Summe	Arithmetisches Mittel	Restkategorie-Anteil
Gut	65 %	17 %	49 %	22 %	12 %	100 %	2,9	62 %
Etwas zu lang	30 %	10 %	51 %	24 %	15 %	100 %	3,3	32 %
Viel zu lang	5 %	11 %	47 %	23 %	19 %	100 %	3,7	6 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach, Juli 1961

Es ist sicherlich so, daß der Interviewer eine solche Einstufung eher vornimmt, wenn beim Befragten entsprechende Voraussetzungen gegeben sind (Interessenlosigkeit und andere psychische Faktoren; die Restkategorie-Einstufung selbst kann Ursache der Einstufung sein). Es spielt also die Wechselwirkung Expedient - Perzipient eine große Rolle. Die subjektive psychologische Dauer eines Interviews ist nicht nur von der Anzahl der Fragen abhängig, und das Interview erscheint "dem Interviewer ... oft langweiler ... als dem Befragten"

(Noelle 1963), dennoch gibt diese Interviewereinstufung ein geeignetes Maß der Interviewer-Situation ab.
Die Ergebnisse (Tab. 138 und 139) unterstreichen die Tatsache, daß ein gutes demoskopisches Interview kein langes Gespräch, keine Unterhaltung ist, sondern daß die "Befragten ... in (einer) experimentellen Test-Situation (reagieren)" (Noelle 1963).

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist n i c h t parallel zu sehen mit der
. objektiven Länge des Interviews.

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist dagegen parallel zu sehen mit der **(aus der Sicht des Interviewers)**
. subjektiven Dauer des Interviews.
In Interviews, die nach der Einschätzung des Expedienten zu lang sind, reagieren die Perzipienten häufiger mit einer Nicht-Entscheidung.

6.5.2. Wochentag

Tab. 140 stellt die Ergebnisse dar, die aufgrund einer Auszählung basieren, welche den Wochentag des Interviews einbezogen hat.

Wochentag des Interviews — Tabelle 140

Interviewer-Notiz: Wochentag des Interviews

		Restkategorie						
		Gesamt	Keinmal	Einmal bis Dreimal	Viermal bis Sechsmal	Summe	Arithmetisches Mittel	Restkategorie-Anteil
Werktag	74 %	15 %	50 %	23 %	12 %	100 %	2,9	72 %
Samstag	19 %	16 %	45 %	21 %	18 %	100 %	3,2	20 %
Sonntag	7 %	17 %	43 %	19 %	21 %	100 %	3,5	8 %

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach, Juli 1961

Folgende Darstellung in Form eines Gutachtens wurde aus dem Grunde gewählt, da sie dadurch sehr plastisch und bildhaft möglich ist. Allerdings birgt sie die Gefahr in sich, als ob es sich - insbesondere bei der Beschreibung des Interviews - um einen Typus handelt. Und das ist falsch. Es handelt sich also hierbei nur um eine Darstellungsform, nicht um die Erkenntnis eines Typs, der alle Merkmale in sich vereinigt.

Interviews, welche am Wochenende durchgeführt wurden, haben eine höhere Nicht-Entscheidungsquote. Eine Erklärung fällt schwer: Es mag eine bewußte Einstellung des Perzipienten eine Rolle spielen, die am Wochenende auf Ruhe und nicht auf Leistung gerichtet ist.
Denkbar ist auch eine ganz bewußte stärkere Ablehnung des Interviews als Störung am Wochenende, insbesondere am Sonntag, die in der Nicht-Entscheidung als Trotzreaktion zum Ausdruck kommt.

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit dem . Wochentag, an dem das Interview durchgeführt wird.
In Interviews, die an Werktagen durchgeführt werden, entscheiden sich die Perzipienten häufiger.

6.5.3. Zeitlicher Bezugspunkt

Ein Fragegegenstand kann sich auf Vergangenes, Gegenwärtiges und Zukünftiges beziehen. Die Aktualität für den Perzipienten (und dem Expedienten) ist damit unmittelbar betroffen. Folgende Fragen beziehen sich auf die Einschätzung der wirtschaftlichen und politischen Lage:

Zeitlicher Bezugspunkt	Tabelle 141
FRAGEN zur wirtschaftlichen Lage in der Bundesrepublik (im Kurztext)	
	Restkategorie
Beurteilung der gegenwärtigen Lage	5 %
Beurteilung der Entwicklung in den nächsten 6 Monaten	15 %
Beurteilung der Entwicklung in den nächsten 12 Monaten	20 %
Beurteilung der Entwicklung in den nächsten 5 Jahren	36 %
QUELLE: Infratest 1960 (aus: Leverkus-Brüning 1966)	

Zeitlicher Bezugspunkt	Tabelle 142

FRAGEN zur Beurteilung der internationalen Spannungen (Skala)

	Restkategorie
Beurteilung der gegenwärtigen Lage	0 %
Erwartungen für das folgende Jahr	11 %
Erwartungen für die nächsten vier Jahre	29 %
Beurteilung der Lage vor drei Jahren	2 %

QUELLE: Department of Sociology, Universität Pittsburgh, 1962 durchgeführte Umfrage "Project Outcomes" (aus: Leverkus-Brüning 1966)

Zeitlicher Bezugspunkt	Tabelle 143

FRAGEN im Kurztext

	Restkategorie
Vergleich der persönlichen wirtschaftlichen Lage mit der im vergangenen Jahr	2 %
Beurteilung der persönlichen wirtschaftlichen Lage für das nächste Jahr	7 %
Beurteilung der gesamtwirtschaftlichen Verhältnisse für die nächsten 5 Jahre	20 %

QUELLE: DIVO 1961 I (aus: Leverkus-Brüning)

Insgesamt kann man festhalten:

Die höchste Entscheidungsquote ist bei der Beurteilung der gegenwärtigen Lage festzustellen. Danach folgt die Beurteilung der vergangenen Situation. Je weiter die Beurteilung in die Zukunft erfolgen soll, desto unsicherer wird der Perzipient in der Entscheidung.
Die unmittelbare Abhängigkeit von der Aktualität und vom Gedächtnis (Wissen) und vom Vorstellungsvermögen (Vermutung als Wissensersatz) und damit von der Urteilssicherheit wird deutlich.

Die Beurteilung der gegenwärtigen Lage ist aufgrund klarer Information bzw. Informiertsein möglich (vergl. Tab. 118 und 119): Ein Vergleich ist nicht nötig.
Die Beurteilung der vergangenen Lage ist aufgrund von Gedächtnisleistungen rekonstruierbar: Ein Vergleich von zwei bekannten Größen ist nötig und damit bereits eine höhere intelligente Leistung (vergl. Tab. 117).
Die Beurteilung der zukünftigen Lage ist nur aufgrund von Vorstellungen möglich: Ein Vergleich zwischen einer bekannten und einer unbekannten Größe ist nötig. Die Intelligenzleistung wird zunehmend schwieriger.

[redacted] Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen mit dem . zeitlichen Bezugspunkt des Befragungsthemas. Die Entscheidungsvalenz von Befragungsthemen fällt ab mit der Befragung von Gegenwärtigem, über Vergangenes zu Zukünftigem.

6.5.4. Trend

Karl W. Boetticher bringt am Schluß seines Features über "Die Meinungslosen" (1969) einen Ausblick:
"Eines ist sicher, Meinungslosigkeit ist keine Naturkonstante, d.h. man kann sie umwandeln in Meinung, in Stellungnahme. Die Katalisatoren für diesen Umwandlungsprozeß sind die Bildungspolitik und Informationen. Das Angebot an Information durch Presse, Funk und Fernsehen ist zu keiner Zeit größer gewesen als heute. Die Bildungspolitik ist umstritten, aber Neuansätze sind er-

kennbar und lassen hoffen, daß Antworten wie diese in späteren Jahren nur noch mit ganz kleinen Zahlen in den Tabellen der Demoskopie geschrieben werden müssen: 'Darauf habe ich keine Antwort'. 'Es tut mir leid, da kann ich Ihnen keine Auskunft geben, da bin ich ganz mies'."

Leverkus-Brüning folgert aus ihren Ergebnissen, "daß sich die Meinungslosenquote im allgemeinen im Laufe der Zeit wenig oder nur ganz langsam ändert, d.h. relativ stabil ist; andererseits schlagen sich jedoch bedeutende politische Ereignisse und Veränderungen in einem plötzlichen Anstieg oder Fallen dieser Quote unmittelbar nieder" (1966, S. 167).

"Darüber hinaus ist in sehr langfristiger Betrachtung mit einem Sinken der Meinungslosenquote zu rechnen. Die wachsende Kommunikation zwischen den verschiedensten Meinungsträgern mit Hilfe der Massenmedien und die allmähliche Hebung des Bildungsniveaus leisten ihren Beitrag zu einer allgemeinen Erweiterung des Horizontes und damit zu einer tendentiellen Verringerung des Meinungslosenanteils" (Leverkus-Brüning 1966, S. 187).

Wir sind in der Lage, diese Ansicht zu prüfen. Die Analyse der sog. Trendfragen

> Definition: Trendfrage:
> Unter einer Trendfrage im demoskopischen Interview verstehen wir eine Frage, die im gleichen Wortlaut und bei gleichen befragungstechnischen Bedingungen an eine (nicht personenidentische) Stichprobe der gleichen Population an mindestens zwei verschiedenen Zeitpunkten gestellt wurde.

läßt die Verfifizierung bzw. Falsifizierung der Hypothese zu: Der Anteil der Restkategorie nahm im Laufe der letzten Jahre in der Bundesrepublik ab.

Trend — Tabelle 144

FRAGE: "Sind Sie im großen und ganzen mit der Politik Adenauers einverstanden oder nicht einverstanden?"

	Einverstanden	Nicht einverstanden	Unentschieden/ kein Urteil
1950 Januar	33 %	22 %	45 %
Februar	23 %	29 %	48 %
März	33 %	25 %	42 %
April	33 %	25 %	42 %
Mai	30 %	26 %	44 %
Juni	32 %	20 %	48 %

etc. etc.: insgesamt 152 Befragungen während des Zeitraumes vom Januar 1950 bis Oktober 1963

LINEARER TREND errechnet nach der Methode des halbierten Zeitraumes:
$y = 38 - 0{,}09\ x$

QUELLE: Institut für Demoskopie Allensbach Januar 1950 bis Oktober 1963
(aus: Noelle und Neumann 1967)

Trend — Tabelle 145

FRAGE: "Wenn Sie sich die politischen Erfolge auf der ganzen Welt anschauen: Welche Seite hat in der letzten Zeit mehr Erfolg gehabt - die kommunistischen Mächte oder die Westmächte?"

	1951	1952 bis 1953	1954 bis 1955	1956	1957	1958	1959
Restkategorie	29 %	25 %	26 %	31 %	21 %	17 %	28 %

LINEARER TREND errechnet nach der Methode des halbierten Zeitraumes:
$y = 30 - 0{,}7\ x$

QUELLE: (aus: DIVO 1962 und Leverkus-Brüning 1966)

Trend — Tabelle 146

Beurteilung Amerikas durch die Deutschen:

	1954	1955[X])	1956[X])	1957[X])	1959[X])	1960	1961	1962
Sehr gute bis gute Meinung	60 %	59 %	62 %	65 %	63 %	64 %	74 %	71 %
Sehr schlechte bis schlechte Meinung	4 %	4 %	4 %	4 %	3 %	4 %	2 %	3 %
Weder gute noch schlechte Meinung	26 %	26 %	22 %	22 %	22 %	19 %	16 %	19 %
Keine Meinung	10 %	11 %	12 %	9 %	12 %	13 %	8 %	7 %
Summe	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

Beurteilung Rußlands durch die Deutschen:

Sehr gute bis gute Meinung	5 %	4 %	2 %	3 %	5 %	2 %	4 %	4 %
Sehr schlechte bis schlechte Meinung	68 %	65 %	72 %	70 %	54 %	60 %	58 %	68 %
Weder gute noch schlechte Meinung	14 %	16 %	12 %	15 %	25 %	23 %	27 %	17 %
Keine Meinung	13 %	15 %	14 %	12 %	16 %	15 %	11 %	11 %
Summe	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

Beurteilung Englands durch die Deutschen:

Sehr gute bis gute Meinung	44 %	40 %	24 %	33 %	36 %	-	44 %	53 %
Sehr schlechte bis schlechte Meinung	6 %	5 %	25 %	11 %	9 %	-	6 %	6 %
Weder gute noch schlechte Meinung	38 %	39 %	36 %	40 %	39 %	-	38 %	29 %
Keine Meinung	12 %	16 %	15 %	16 %	16 %	-	12 %	12 %
Summe	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %		100 %	100 %

Beurteilung Frankreichs durch die Deutschen:

Sehr gute bis gute Meinung	12 %	12 %	12 %	20 %	24 %	-	37 %	37 %
Sehr schlechte bis schlechte Meinung	40 %	28 %	41 %	23 %	18 %	-	10 %	14 %
Weder gute noch schlechte Meinung	35 %	43 %	31 %	41 %	41 %	-	43 %	37 %
Keine Meinung	13 %	17 %	16 %	16 %	17 %	-	10 %	12 %
Summe	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %		100 %	100 %

LINEARER TREND errechnet nach der Methode des halbierten Zeitraumes:
$y = 55 - 0{,}5\,x$

x) 1955 - 1959 Jahresdurchschnittswerte

QUELLE: DIVO 1962
(aus: Leverkus-Brüning 1966)

Trend — Tabelle 147

FRAGE: "Glauben Sie, daß es in den nächsten drei bis vier Jahren zu einem neuen Weltkrieg kommen wird oder nicht?"

	1953 Okt.	1954 Sept.	1955 Juni	1956 Mai	1957 Jan.	1957 Dez.
Neuer Krieg kommt	10 %	17 %	9 %	8 %	15 %	18 %
Krieg wird vermieden	66 %	60 %	69 %	70 %	56 %	52 %
Krieg wird vermieden, wenn ...	9 %	8 %	8 %	8 %	8 %	13 %
Keine Meinung	15 %	15 %	15 %	14 %	21 %	17 %
Summe	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

LINEARER TREND errechnet nach der Methode des halbierten Zeitraums:
$y = 13 + 0{,}7\,x$

QUELLE: DIVO Oktober 1953 bis Dezember 1957
(aus: DIVO-Institut 1958 und Leverkus-Brüning 1966)

Trend — Tabelle 148

FRAGE: "Tut Amerika alles, was es tun sollte, um einen neuen Weltkrieg zu vermeiden?"

	1953 Dez.	1955 Jan.	1955 Dez.	1956 Apr.	1956 Dez.	1957 Apr.	1957 Dez.
Ja, tut alles	50 %	35 %	45 %	36 %	65 %	55 %	40 %
Nein, tut nicht alles	27 %	27 %	29 %	39 %	23 %	30 %	42 %
Keine Meinung	23 %	38 %	26 %	25 %	12 %	15 %	18 %
Summe	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

LINEARER TREND errechnet nach der Methode des halbierten Zeitraums:
$y = 32 - 2{,}7\,x$

QUELLE: DIVO, Dezember 1953 bis Dezember 1957
(aus: DIVO-Institut 1958,
und: Leverkus-Brüning 1966)

Trend — Tabelle 149

FRAGE: "Tut Rußland alles, was es tun sollte, um einen neuen Weltkrieg zu vermeiden?"

	1953 Dez.	1955 Jan.	1955 Dez.	1956 Apr.	1956 Dez.	1957 Apr.	1957 Dez.
Ja, tut alles	7 %	14 %	10 %	15 %	5 %	10 %	10 %
Nein, tut nicht alles	67 %	64 %	70 %	60 %	83 %	73 %	72 %
Keine Meinung	26 %	22 %	20 %	25 %	12 %	17 %	18 %
Summe	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

LINEARER TREND errechnet nach der Methode des halbierten Zeitraums:
$y = 26 - 1{,}25\,x$

QUELLE: DIVO, Dezember 1953 bis Dezember 1957
(aus: DIVO-Institut 1958,
und: Leverkus-Brüning 1966)

Wir haben zu jeder Zeitreihe die Geradengleichung nach der Methode des halbierten Zeitraums errechnet. Von den sechs Zeitreihen der Tab. 144 bis 149 (hauptsächlich politische Themen) haben fünf eine negative Steigung für die Restkategorie. Wir können damit die Hypothese, die Nicht-Entscheidung nimmt im Laufe der Zeit ab, für die letzten Jahre in Deutschland verifizieren.

Hypothese: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist parallel zu sehen vom

. Zeitpunkt, an dem eine Meinung erfragt wird.

Es tritt ein Trend zutage, der eine zunehmende Entscheidungsfreudigkeit im demoskopischen Interview aufzeigt.

Ein weiteres Problem läßt sich mittels der Analyse von Trendfragen beantworten: Es handelt sich um die gleiche Fragestellung wie bereits diskutiert.

"Korreliert die Restkategorie gleich hoch (negativ) mit den beiden anderen Antwortkategorien, was letztlich wieder auf die Frage hinausläuft: Ist die Restkategorie in demselben Verhältnis aufzuteilen wie Personen, die eine konkrete Stellungnahme beziehen?"

Zur Untersuchung der Frage wird eine Trendfrage verwendet, bei der ablesbar wird, wie sich alle drei Antwortkategorien zueinander verhalten. Als Frage bietet sich der Popularitätsindex an, wie er über Jahre hinweg für Adenauer gestellt wurde. Diese Frage (Frageformulierung: Tabelle 144) kann in der gleichen Formulierung über ... Jahre hinweg verfolgt werden ... Es wurden sämtliche Werte für 'Einverstanden', 'Nicht einverstanden' und 'Unentschieden/Kein Urteil' miteinander korreliert.

Trendermittlung - Korrelationen	Tabelle 150

Korrelationskoeffizienten der Werte für "Einverstanden", "Nicht einverstanden" und "Unentschieden/Kein Urteil" bei einer Trendbeobachtung:

Einverstanden zu Unentschieden/Kein Urteil	r1 = - 0,89
Nicht einverstanden zu Unentschieden/Kein Urteil	r2 = - 0,71
Einverstanden zu Nicht einverstanden	r3 = - 0,77

Die Unterschiede von r1 zu r2 und von r1 zu r3 sind signifikant, der Unterschied von r2 zu r3 ist nicht signifikant! (Neurath 1966)

Überraschend an diesen Korrelationen ist nicht ihre absolute Höhe, die Korrelationen müssen hoch sein, denn die einzelnen Werte hängen natürlich voneinander ab. Überraschend ist der Unterschied der Höhe der Korrelationen, durch den (die) Hypothese ('die Restkategorie ist auf die andere Antwortkategorie proportional aufzuteilen') klar falsifiziert wird. Zu erwarten wäre gewesen, daß sich die höchste negative Korrelation bei dem Paar 'Einverstanden' - 'Nicht einverstanden' zeigt.

Als Modell betrachtet: Die Restkategorie, deren Höhe sich ständig ändert, ist ein Reservoir sowohl für die positive als auch für die negative Entscheidung. Wenn sich die Restkategorie verringert, vergrößert sich sowohl die Kategorie der positiven (r1) als auch der negativen Einstellung (r2). Entsprechend umgekehrt bei einem Größerwerden der Restkategorie.

Verringert sich die Position der negativen Einstellung, dann werden die verlorengegangenen Stimmen entweder positiv (r3) oder unentschieden bzw. geben kein Urteil ab (r2). Entsprechend umgekehrt bei einem Größerwerden der Position der negativen Einstellung.

Die gleiche Entwicklung wäre bei Gültigkeit obiger Hypothese bei der Veränderung des Prozentsatzes der positiven Einstellung zu erwarten gewesen.

Allgemein formuliert lautet aber das Ergebnis, das anhand des "Popularitäts-Index" von Adenauer gefunden wurde:
In der Regel vergrößert sich die positive Stellungnahme (der größere Prozentsatz!) bei Verkleinerung der Restkategorie verhältnismäßig stärker als die negative Stellungnahme (der kleinere Prozentsatz!). Ein Austauschverhalten findet also in stärkerem Maße zwischen der "Restkategorie" und der Kategorie "Einverstanden", d.h. der größeren Kategorie, statt" (Sand 1969 II, S. 85 f.).

7. ZUSAMMENFASSUNG DER ERGEBNISSE

Um es nochmals zu wiederholen:
Das demoskopische Interview ist Kommunikation.
Und Kommunikation spielt sich in einem Feld ab, in dem unzählige Faktoren integrativ eine Rolle spielen.

A l l e Faktoren zu isolieren ist nicht möglich. In diesem Sinne sind alle beschriebenen Ergebnisse unserer sekundärstatistischen Analysen nicht experimenteller Natur und deshalb im streng wissenschaftlichem Sinne nicht bewiesen.

Unter anderen Voraussetzungen, zu anderen Zeiten, in anderen Räumen (soziologischen, politischen, geographischen) können und werden die Ergebnisse anders aussehen.
Dies ist aber kein spezielles Problem vorliegender Studie, sondern ein allgemeines erkenntnistheoretisches Problem unseres Untersuchungsgegenstandes.

"Ein Teil der neueren wissenschaftlichen Literatur über den Wissenschaftscharakter der Sozialwissenschaften hat .. einen auffallend beschwichtigenden, ja tröstenden Charakter. Die Mängel der Sozialwissenschaft, die in punkto Exaktheit ihrer Aussagen gewissermaßen dafür bestraft wird, daß sie es mit Menschen zu tun hat, werden zwar im Vergleich nicht aufgewogen, aber doch gemildert durch beruhigende Meldungen über die Begrenztheit auch der Naturwissenschaften, und zwar sowohl hinsichtlich ihrer Fähigkeit, allgemeingültige Gesetze zu formulieren, wie vor allem im Blick auf ihre Kraft, exakte Voraussagen des tatsächlichen Geschehens zu formulieren" (Sontheimer 1971, S. 690 f.). -

Dennoch dürfte es von einigem Wert sein, die Ergebnisse zu betrachten: Sie haben im statistischen Sinne sogar prognostischen Wert.

Die Zusammenfassung wird optisch einen falschen Eindruck erwecken. Da wir die meisten Informationen über den Expedienten gewonnen haben, wird die Beschreibung des Interviewten den breitesten Raum einnehmen. Eine Gewichtung der Einflußfaktoren ist mit vorliegender Analyse nicht möglich. Dazu wird ein Experiment vorgeschlagen.

7.1. Expedient

Expedient

Bereits die Bezeichnung der Nicht-Entscheidung (Rest-Kategorie) scheint vom Expedienten abhängig zu sein, ebenso wie die Tatsache, ob sich der Perzipient entscheidet. Es werden offenbar im Verhältnis Expedient - Perzipient metakommunikatorische Faktoren (Mimik, Gestik, Sprechstimme) oder direkte Einflußnahmen wirksam.

Auch der Zusammenhang der Entscheidung des Perzipienten mit jener des Expedienten läßt auf metakommunikatorische Einflußnahmen schließen: Entscheidet sich der Perzipient zum gleichen Thema selten, dann tut es der Expedient auch.

Auswahl

Wird die Auswahl des Perzipienten dem Expedienten überlassen (Quoten-Auswahl), dann wählt er häufiger Personen, die sich im demoskopischen Interview entscheiden.

Frage

Die Art der Fragestellung, ob direkt oder indirekt, hat keinen Einfluß. Die Stellung der Wort-Alternativen hat keine Bedeutung, allerdings jene des Alternativ-Komplexes (Erhöhung der Entscheidung bei Schlußstellung einer Alternative). Eine Fragenformulierung, bei welcher die (beiden) Alternativ-Komplexe ausgeglichen formuliert sind, erleichtert die Entscheidung.
Wird einem Antwortverhalten eine Begründung abverlangt, dann wird diese Antwort öfter vermieden.
Wird ausdrücklich auf die Möglichkeit der Nicht-Entscheidung hingewiesen, entscheidet auch der Perzipient seltener.

Antwort

Genau wie die Fragestellung selbst wirkt sich die Antwort-Vorgabe auf die Entscheidung im demoskopischen Interview aus. Antwortvorgaben fördern die Antwort in Richtung dieser Vorgabe.

7.2. Perzipient

Die Beschreibung des Befragtenkreises, der sich im demoskopischen Interview häufiger entscheidet, ist fast in Form eines gruppen-psychologischen Gutachtens möglich:

Äußeres Erscheinungsbild

Die Entscheider sind (männlich, wenn es sich um typisch männliche Befragungsgegenstände handelt,) zwischen 30 und 60 Jahre alt, verheiratet. Sie leben eher in einer Großstadt. Trotz ihres mittleren Alters zeichnen sich die Entscheider durch einen jugendlichen Reaktionsstil aus.
Ihr äußeres Erscheinungsbild ist nicht auffällig, sie sind weder besonders dick noch besonders schlank, eher durchschnittlich; ohne jegliche somatische Störungen.
Auch in ihrer Kleidung heben sie sich nicht von ihren Mitmenschen ab.

Eindruck

Ihr Auftreten ist sicher, sie vermitteln einen bestimmten, klaren Eindruck.

Schul-Bildung

Ihre Schulbildung haben sie in einer höheren Schule beendet, vielleicht sogar ein Studium abgeschlossen. In ihrer Schulzeit hatten sie in Deutsch und Rechnen besonders gute Noten.

Beruf

Dank ihrer Ausbildung ist es ihnen möglich einen Beruf auszuüben, der sie (fast) täglich zwingt, Entscheidungen zu treffen.
Sowohl ihr Beruf als auch ihr damit verbundenes überdurchschnittliches Einkommen lassen sie der sogenannten höheren Sozialschicht zurechnen.

Intelligenz

Aufgrund ihrer Bildung wird von ihnen erwartet zu jedem Problem eine Meinung zu haben.
Dazu verhelfen den Entscheidern ihre vielseitigen geistigen Interessen und ihr fundiertes Wissen. Ihre Intelligenz ist durch ein starkes Differenzierungsvermögen ebenso ausgeprägt, wie die Entscheider mit Phantasie begabt sind.
Ebensowenig mangelt es den Entscheidern an praktischer Intelligenz, die ihnen in der Bewältigung von Alltagsproblemen zustatten kommt.

Die Entscheider nehmen die vielseitigen Reize ihrer Umwelt auf und verarbeiten sie zu einer eigenständigen Meinung. Dank ihrer vielseitigen Mediennutzung sind sie von den großen und kleinen politischen und gesellschaftlichen Gegebenheiten ihrer Stadt und des Landes informiert. Das Fernsehprogramm allerdings wählen sie kritisch aus. Zu einer politischen Wahl gehen sie jedesmal, wenn sie auch nicht immer die gleiche Partei wählen. Verhalten

Die Umwelt gestalten sie aktiv mit.
Sie beschäftigen sich mit vielen Dingen, auch mit durchaus banalen, wie basteln etwa oder Kartenspielen.
Vielleicht drückt sich hier auch ihr starkes Kontaktbedürfnis und ihre starke Kontaktfähigkeit aus. Die vielseitigen Interessen machen auch nicht vor dem Mitmenschen halt. Wie in anderen Bereichen auch, so findet die Kontaktaufnahme ohne starke Selektion statt. Kontakt

Eher heiter von Gemüt, aufgeschlossen, äußerungsbereit gelingt es dem Entscheider am kleinen und großen Leben der Gesellschaft teilzunehmen.
Ein demoskopisches Interview machen die Entscheider gerne mit; dabei sind sie (dem Interviewer) sympathisch, nicht schüchtern, aufrichtig und sagen die Meinung, die sie denken. Interview

Ihnen gestellte Aufgaben (etwa eine Frage im demoskopischen Interview) versuchen sie zu lösen, ohne bekannte Formeln unbedingt zu übernehmen.
Eine gewisse Risikobereitschaft lassen ihn sogar eher als leichtfertig erscheinen. Dabei sind die Entscheider durchaus fähig, sich von einmal eingeschlagenen Handlungs- und Denkweisen zu lösen und angepaßtere zu wählen (Flexibilität). Ihre stabile Affektivität, ihre Vital- und Triebstärke, ihre Selbstdisziplin geben den Entscheidern das Erscheinungsbild von gefestigten, selbstbewußten Persönlichkeiten, ohne neurotische Verhaltensweisen. Affektivität

7.3. Kommuniqué

Kommuniqué

Der wohl wichtigste Aspekt im Entscheidungsfeld des demoskopischen Interviews stellt der Befragungsgegenstand dar. Vom Kommunikationsinhalt hängt es weitgehend ab, ob sich ein Perzipient entscheidet oder nicht.

Dabei spielt die intellektuelle und affektive Nähe des Kommunikationsinhalts zum Interviewten die wichtigste Rolle: Je stärker die Beziehung und die Betroffenheit zum Befragungsgegenstand seitens des Perzipienten ist, desto eher entscheidet er sich zu diesem Problem.

7.4. Medium

Medium

Keine Rolle spielt die Tatsache, ob die Befragung schriftlich oder mündlich stattfindet. Allerdings hat eine Befragung von Angesicht zu Angesicht gegenüber einer Befragung über Telefon eine höhere Entscheidungsquote.

7.5. Situation

Der Einfluß des Befragungsraumes konnte nicht analysiert werden, ebensowenig der Einfluß eines Dritten bei der Befragung. Wir sind der Ansicht, daß sich hier Abhängigkeiten zeigen würden.

Länge

Die objektive Länge des Interviews hat keinen Einfluß auf die Entscheidung, dagegen die subjektive Dauer: Hat der Expedient den Eindruck, das Interview wäre zu lang, dann trifft der Perzipient weniger oft Entscheidungen.

Zeitpunkt

Während Interviews, die an Werktagen durchgeführt werden, entscheiden sich die Perzipienten häufiger.

Der zeitliche Bezugspunkt zum Befragungsthema scheint Einfluß zu haben: Die Entscheidungsvalenz von Befragungsgegenständen fällt ab mit der Befragung von Gegenwärtigem, über Vergangenes zur Befragung von Zukünftigem.

Trend

Die Hypothese, daß die Entscheidungsbereitschaft in Deutschland in den letzten Jahren (dank einer besseren Information der breiten Öffentlichkeit) zugenommen hat, konnten wir verifizieren.

7.6. Theorie der Entscheidung im demoskopischen Interview

Läßt sich aus den gewonnenen Ergebnissen eine Theorie der Entscheidung im demoskopischen Interview formulieren? Nein, aber es konnte festgestellt werden, daß im Entscheidungsfeld des demoskopischen Interviews viele Faktoren eine Rolle spielen, wovon sich die meisten unmittelbar erklären lassen. Die wesentlichsten, die "entscheidenden" Faktoren dürften sein:

- Der Befragungsgegenstand selbst.
- Die Art der Befragung durch den Interviewer bzw. die Vorgaben durch den Sozialforscher.
- Die Informiertheit des Interviewten über den Befragungsgegenstand.

Das wichtigste Ergebnis vorliegender Sekundäranalyse für die Markt- und Meinungsforschung dürfte die Beweiserlangung sein, daß die Frage allein nicht Ursache für das Ergebnis der Befragung, der Antwort, ist.

Das wichtigste Ergebnis für die Psychologie dürfte darin liegen, bewiesen zu haben, daß die Erforschung des Entscheidungsprozesses neben der Persönlichkeit den Entscheidungsgegenstand ebenso wie den Raum, die Zeit und den Forscher selbst mit einzubeziehen hat.

Die Formel

Antwort = f (Frage)

ist ebenso falsch wie die Formel falsch sein dürfte:

Entscheidung = f (Entscheidungsgegenstand)

Sie sind zu ersetzen durch die Formeln:

Antwort = f (Kommunikatives Feld des demoskopischen Interviews)

Entscheidung = f (Kommunikatives Feld)

wobei die Gewichtung der einzelnen Aspekte des kommunikativen Feldes nicht möglich ist, da jede Entscheidung in einem anderen kommunikativem Feld zustande kommt. Entscheidungen im zwischenmenschlichen Bereich sind immer das Ergebnis einer Kommunikation: Deshalb spielen alle Faktoren der Kommunikation eine Rolle.

Eine Isolation eines einzelnen Aspektes ist nicht möglich, deshalb wird es auch in der Zukunft d i e Entscheidungstheorie (schlechthin) nicht geben.

Es wird aber dennoch auch in der Zukunft möglich sein, den einen oder anderen Aspekt zu untersuchen.

Es läßt sich nachweisen, daß die Entscheidung von der Information abhängig ist, aber eben nicht ausschließlich.
Es läßt sich nachweisen, daß die Entscheidung von der Persönlichkeit abhängig ist, aber eben nicht ausschließlich ...
Damit ist die Antwort auf die Thesen der Entscheidungstheorien bereits vorweggenommen.-

Zunächst möchten wir jedoch die weiteren Forschungsrichtungen auf unserem Gebiet anreißen und damit zugleich die Schwächen vorliegender Arbeit aufzeigen:
Der Grundmangel liegt darin, daß keine Studie vorliegt, die alle Einflußfaktoren vercodet hat und genügend Fallzahlen beinhaltet, um die Abhängigkeit der einzelnen Faktoren untereinander aufzuzeigen. Somit ist vorliegende Arbeit eigentlich keine Analyse, sondern eine Beschreibung.

Eine Idealuntersuchung ist selbstverständlich nicht möglich, dazu sind weder alle Einflußfaktoren bekannt, noch in einer einzigen Studie unterzubringen, geschweige denn zu finanzieren.
Folgende Untersuchung ist in unserem Sinne optimal:

- Erfassung demografischer und psychografischer Merkmale des Expedienten/Interviewers;
- Erfassung demografischer und psychografischer Merkmale des Perzipienten/Interviewten;
- Erfassung der Situation, der äußeren Umstände des Interviews (Zeit/Raum/Anwesenheit Dritter);
- Kommuniqués/Fragen aus verschiedenen Interessensbereichen;
- Einbeziehung verschiedener Split-ballot-Experimente;
- Eine hohe Fallzahl.

Die Fallzahl sollte in einer Höhe sein, welche eine vernünftige Segmentation möglich macht (Minimum: n = 10.000). Bei einer größeren Stichprobe und Einbeziehung verschiedener Faktoren in eine Studie sind auch mathematische Analyseverfahren anwendbar.

Es ist selbstverständlich, daß eine solche Studie Wunschtraum des erkenntnissuchenden Forschers ist. Zumal, da es

ins Bewußtsein der Bevölkerung noch lange nicht gedrungen ist, daß empirische Sozialforschung sehr teuer ist. Ein freies Institut ist dazu finanziell überfordert. Eine Koordination der Forschungsrichtungen wäre sinnvoll, ist aber bei einem freien Wettbewerb (noch) nicht denkbar.

Dennoch wird die Erkenntnis auch auf unserem Gebiet der Entscheidung im demoskopischen Interview zunehmen. Ein Sozialforscher in fünf Jahren wird mit Sicherheit bereits mehr Basismaterial zur Verfügung haben.

Eine Vercodung von Interviewermerkmalen und Interviewerbefragungen wird unseres Wissens von verschiedenen Instituten in Angriff genommen. Hier bietet sich die Möglichkeit, Querzählungen vorzunehmen.

Weiter wird die psychologische Gruppendiagnose sicher zunehmen. Die Anwendung einer Rorschach-Tafel wird nicht der letzte Schritt sein, da der Media-Markt zu neuen Differenzierungen zwingt.

Die Einbeziehung der Interview-Situation in einer Analyse ist unserer Ansicht nach noch nicht in genügendem Maße vorgenommen worden.

Insgesamt sind wir der Ansicht, daß (fast) alle deutschen Markt- und Meinungsforschungsinstitute das Instrument "Interview" zu selbstverständlich benutzen und die Reflexion darüber eher im Schwinden begriffen ist.
Ein bedauerlicher Zustand.

8. ANTWORT AUF DIE THESEN DER ENTSCHEIDUNGSTHEORIEN

Zwei Wiederholungen:

Erstens: Ziel jeder sog. Entscheidungstheorie ist es letztlich, das Verhalten in multivalenten Situationen in eine funktionale Beziehung zu bringen:

Entscheidung = f (X)

Das X dieser Formel wird in den einzelnen entscheidungstheoretischen Ansätzen verschieden eingesetzt.

Zweitens: Die (meisten) entscheidungstheoretischen Überlegungen beziehen sich (wie unsere auch) auf eine bestimmte sehr eng begrenzte Situation. Es gibt (bisher) keine Entscheidungstheorie schlechthin.

Im Bereich der Entscheidungs-Theorien gilt das nämliche, was Sontheimer für die Sozialwissenschaften als Gesetzeswissenschaft beschreibt: "Sie erhebt Trivialitäten, jedermann einsichtige Allgemeinheiten in den Rang wissenschaftlicher 'Gesetze', oder sie flüchtet sich in Abstraktionen, die für das Verständnis konkreter sozialer Sachverhalte so gut wie nichts besagen, in ihrem sprachlichen Gewand hingegen das Air höchster, wenn auch sterilisierter, Wissenschaftlichkeit atmen" (Sontheimer 1971, S. 692).

Eine relativ "triviale" Aussage ist z.B.:
Ein Befragter entscheidet sich im demoskopischen Interview um so eher, je mehr er über das befragte Problem informiert ist. Eine relativ abstrakte Aussage ist: Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist abhängig von allen Faktoren, welche die Kommunikation (also das Interview) beeinflussen.

Als Aussagen von wissenschaftlichem Interesse sehen wir z.B. an:
Derjenige, der sich im demoskopischen Interview häufiger entscheidet, wählt seine Informationsmöglichkeiten bewußt aus (Beispiel: Fernsehen).
Oder: Eine entscheidungsunsichere Person neigt eher der Meinung zu, welche die Allgemeinheit vertritt. -

Allgemein und "abstrakt" formuliert könnte die Funktion der Entscheidung im demoskopischen Interview lauten (wobei die Klammerbegriffe selbstverständlich nicht additiv, sondern integrativ zu sehen sind):

In demoskopischer Sprache:
Entscheidung im demoskopischen Interview = f (Interviewer,

Interviewter, Frage, Befragungsmedium, Interviewsituation)

In kommunikationstheoretischer Sprache:
Entscheidung im demoskopischen Interview = f (Expedient, Perzipient, Kommuniqué, Medium, Situation)

Ähnlich "abstrakt" sind letztlich alle Aussagen der Entscheidungstheorien:

Das deskriptive Modell (E = f(Umwelt, Aufgabe, Organismus)) deckt sich fast mit unserer Funktion, wenn auch der sozialen Situation Expedient-Perzipient zu wenig Bedeutung beigemessen wird.

Das nämliche trifft auf das normative Modell (E = f (Umwelt, Aufgabe, bestimmte gelernte Verhaltensmuster)): Auch hier fehlt der Hinweis auf die besondere Sozialsituation im demoskopischen Interview, die ja in anderen Situationen nicht so evident ist. Modelle, welche den unmittelbar sichtbar werdenden Nutzen in den Vordergrund stellen, sind wenig geeignet, die Situation im demoskopischen Interview zu beschreiben (Ein Nutzen wird ja im demoskopischen Interview dem Interviewten nicht unmittelbar sichtbar, wenn man von einem möglichen Prestigefaktor absieht):

So das SEU-Modell (E = f (Nutzen, subjektive Wahrscheinlichkeit)), das EU-Modell (E = f (subjektiver Nutzen, objektive Wahrscheinlichkeit)), das Bernoulli-Prinzip (E = f (Information, erwarteter Nutzen)), die Utilitäts-Theorie (E = f (Utilität)) und dem Prinzip der dynamischen Interaktion zwischen Erwartung von Gewinn und Verlust (E = f (größtmöglicher zu erwartender Nutzen)).

Ebenso reichen die Theorien, welche auf (objektiver oder subjektiver) Wahrscheinlichkeit basieren, nicht zur Beschreibung der demoskopischen Situation aus: Das SEV-Modell (E = f (objektiver Wert, subjektive Wahrscheinlichkeit)) und das EV-Modell (objektiver Wert, objektive Wahrscheinlichkeit)).

Die Entscheidung im demoskopischen Interview ist nicht mit einem Risiko verbunden: Das PLR-Modell (E = f (Risikoniveau, Risikomuster)) trifft nicht auf das demoskopische Interview zu. Theorien, welche (nur) von der Persönlichkeit des Entscheiders ausgehen, sind für das demoskopische Interview zu eng (E = f (Persönlichkeit)): Es ist unwahrscheinlich, daß die "neutralen" Antworten den Gesamtorganismus in erheblichem Maße beeinflussen.- Insgesamt gesehen, bringt ein Vergleich mit den verschiedenen Entscheidungsfunktionen für das Verständnis der Entscheidungssituation im demoskopischen Interview wenig.

Ein wichtiger Hinweis für weitere Entscheidungsexperimente (in anderen Situationen) kann die Tatsache sein, daß das Interaktionsverhältnis Versuchsleiter-Versuchsperson einer stärkeren Beachtung zugeführt werden sollte. Wie im demoskopischen Interview der Sozialwissenschaftler bzw. das Institut einen sehr starken Einfluß auf die Entscheidung während des Interviews selbst hat (z.B. Fragenformulierung, Antwortenvorgabe, Auswahlverfahren), so dürfte im Labor-Experiment des Entscheidungstheoretikers dieser selbst Einfluß auf das Ergebnis haben (z.B. Untersuchungsanlage, Auswahl der Vpn).

Und noch ein Hinweis sei angebracht: Die Ergebnisse unserer Sekundäranalysen sind in vielen Einzelheiten widersprüchlich (auch dies ist unserer Meinung nach ein sehr wichtiges Ergebnis!). Selbstverständlichkeiten konnten nicht bestätigt werden. Dies deckt sich mit den vielen Experimenten auf dem Gebiet der Entscheidungstheorien: Auch hier widersprechen sich manche Ergebnisse. Gerade dies muß Anreiz zu weiterer Forschung auf diesem Gebiet sein.

Die Bedeutung vorliegender Arbeit für die 'Entscheidungstheorie' dürfte hauptsächlich in folgenden Punkten liegen:

- Es wurde beschrieben, welche Personen in einer ganz bestimmten Situation Entscheidungen treffen und welche nicht.
- Es wurde deutlich, daß die Distanz der experimentiell erzwungenen Entscheidungssituationen der Alltagsentscheidung wohl nicht entsprechen.
- Es wurde aufgezeigt, daß die einzelnen Entscheidungssituationen sehr spezifisch sind und eine generelle Entscheidungstheorie (noch) nicht möglich ist.
- Die Prognose des Entscheidungsverhaltens bedarf als Voraussetzung neben der Persönlichkeitsdiagnostik ebenso der Situationsdiagnostik.

Die Forschung auf dem Gebiet der Entscheidungstheorien ist noch weit davon entfernt, ein einheitliches Bild zu bieten. Sie steht erst am Anfang.

9. ANHANG

9.1. Erläuterungen zu den Tabellen

In den Tabellen werden einige Bezeichnungen verwendet, deren Bedeutung nachfolgend erklärt wird:

Basis der Prozentzahlen

In den Tabellen bzw. im Anhang ist jeweils angegeben, auf welche Befragtengruppe sich die mitgeteilten Ergebnisse beziehen, ob es sich um die Antworten aller Befragten oder um spezielle Gruppen handelt.

Prozentsumme

Die vorliegende Arbeit enthält Tabellen, bei denen die Summe der Prozentzahlen mehr als 100 ergibt; dieser Fall tritt ein, wenn auf eine Frage mehrere Antworten nebeneinander gegeben werden konnten.

Das Zeichen "x"

Die Angabe "x" in den Tabellen bedeutet, daß der Wert unter 0,5 Prozent liegt.

Das Zeichen "-"

"-" in den Tabellen bedeutet, daß Angaben in dieser Rubrik nicht vorkommen können.

Prozentsatz in Klammern

Ist eine Prozentzahl in "( )" gesetzt, bedeutet dies, daß die Basis unter 5o ist.

9.2. Angaben zu den durchführenden Instituten und durchgeführten Untersuchungen

Folgende Übersicht bringt nähere Angaben zu den zitierten Untersuchungen, welche der Übersichtlichkeit wegen in den Tabellen nicht gemacht wurden:

9.2.1. AIPO (Gallup)

Zitierte Untersuchungen

1940 und 1944 (zitiert nach Hofstätter 1959), keine näheren Angaben.

9.2.2. Courtenay und Branson, A and M Collage, Texas

Zitierte Untersuchung

1958, n = 480 (direkte strukturierte Fragen n = 240, Bildfragen n = 240), at random nach dem Straßenverzeichnis in Housten/Texas; 33 Fragen zu Verbraucher-Präferenzen und -Motiven beim Kauf von Hühnerfleisch; die Befragten hatten nicht den Eindruck, daß sich beide Untersuchungsvorlagen mit und ohne Bilder in der Länge unterscheiden.

9.2.3. DIVO-Institut, Frankfurt am Main

A. Zitierte Untersuchungen

1951 November, (DIVO-Institut 1958)

1953, Random, n = 3246, Bundesrepublik, 17 bis 79 Jahre (Reigrotzki 1956. Diese Veröffentlichung ging aus einer Umfrage hervor, die zusammen mit dem Institut für Demoskopie Allensbach und dem UNESCO-Institut für Sozialwissenschaften durchgeführt wurde)

1953 Oktober, (DIVO-Institut 1958)

1953 Dezember, (DIVO-Institut 1958)

1954, (DIVO-Institut 1958)

1954 September, (DIVO-Institut 1958)

1955, (DIVO-Institut 1958)

1955, Quota, n = 1000 (?), Bundesrepublik, Arbeitnehmer zwischen 20 und 65 Jahren, "Altersbild und Altersvorsorge der Arbeiter und Angestellten" (in Zusammenarbeit mit dem Institut für Sozialforschung an der Universität Frankfurt am Main)

1955 Januar, (DIVO-Institut 1958)

1955 Juni, (DIVO-Institut 1958)

1955 Dezember, (DIVO-Institut 1958)

1956, (DIVO-Institut 1958)

1956, Random, n = 1971, Bundesrepublik, 16 bis 79 Jahre, "Politische Fragen"

1956 April, (DIVO-Institut 1958)

1956 Mai, (DIVO-Institut)

1957, (DIVO-Institut 1958)

1957 Januar, (DIVO-Institut 1958)

1957 April, (DIVO-Institut 1958)

1957 Dezember, (DIVO-Institut 1958)

1957/1958, Random/Quota, n = 1046 (Random), n = 100 (Quota - Oberschicht), Kölner Einwohner, ab 21 Jahre, "Zeitung und Gemeinde" (in Zusammenarbeit mit dem Forschungsinstitut für Soziologie)

1958 I, n = 1850, Bundesgebiet, 16 bis 79 Jahre, "Bildungserwartungen und Wissensinteresse" (in Zusammenarbeit mit dem Soziologischen Seminar der Universität Göttingen)

1958 II, n = 1979, "Untersuchungen der Wählerschaft und Wahlentscheidung 1957", (vervielfältigter Bericht, Frankfurt am Main/ Bad Godesberg 1958)

1961 I, "Sparen, Wertpapiersparen und Horten" (vervielfältigter Bericht, Frankfurt am Main)

1961 II, Random, Bundesgebiet/Westberlin, "Vermögensbildung der Arbeitnehmer" (in Zusammenarbeit mit der Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik)

1961 Juni, (DIVO-Pressedienst, Frankfurt/Main, Juni I, 1961, S. 7 f.)

1961 Juli/September/November, Panel in drei Wellen, n = 746, "Wahlstudie 1961 - Panelbefragung" (in Zusammenarbeit mit dem Forschungsinstitut für Soziologie und dem Institut für politische Wissenschaften)

1961 November, n = 1574
("Bundesumfrage")

1962, Mehr-Themen-Umfrage,
(DIVO-Pressedienst, Oktober I 1962)

1963, Random mehrstufig, n = 1079, Wertpapierbesitzer (n = 551) und Selbständige über 16 Jahre, Bundesgebiet mit Westberlin,
"Eigentumsbildung und Altersvorsorge bei Angehörigen des selbständigen Mittelstandes unter besonderer Berücksichtigung des Wertpapiersparens" (in Zusammenarbeit mit der Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik)

1963 April, n = 1944, Bundesgebiet/Westberlin

1966 Juni, (DIVO-Pressedienst, Juni I, 1966)

B. Fragen zur Definition der Restkategorie

DIVO 1955:

Es wurden sieben Fragen ausgewählt und einer besonderen Sortierung unterzogen. Der Sortiergang beginnt mit der Frage, die den geringsten Restkategorie-Anteil aufweist und fährt mit dem jeweils größeren Restkategorie-Anteil einer anderen Frage fort etc.

"Wo möchten Sie am liebsten leben, wenn Sie es sich frei aussuchen könnten: auf dem Land, in einer Kleinstadt, einer Mittelstadt, am Rand einer Großstadt, in einer Großstadt?" (WEISS NICHT)

"In welchem Land der Welt würden Sie am liebsten leben?" (KEINE ANTWORT)

"Eine ganz andere Frage: Glauben Sie, daß man eine Familie braucht, um wirklich glücklich zu sein? Oder glauben Sie, daß man allein genauso glücklich sein kann?" (UNENTSCHIEDEN)

"Was sagen Sie: Soll die Ehescheidung möglichst leicht gemacht werden oder möglichst schwer gemacht werden - oder sollen Ehen überhaupt unlösbar sein?" (WEISS NICHT)

"Wenn Sie aus irgendwelchen Gründen hier wegziehen müßten und da, wo Sie hinziehen, haben Sie vier Häuser in der gleichen Straße zur Auswahl, in welches würden Sie am liebsten einziehen - wenn Sie nur nach den Leuten gehen, die darin wohnen?" (Bildblatt mit Häusern) (UNENTSCHIEDEN)

"Noch eine Frage zu den Gewerkschaften: Was finden Sie: Verhalten sich die Gewerkschaften in Deutschland im grossen und ganzen richtig oder nicht richtig?" (KEIN URTEIL, UNENTSCHIEDEN)

"Sind Sie im großen und ganzen mit der Regierungspolitik Adenauers einverstanden oder nicht einverstanden?" (KEIN URTEIL, UNENTSCHIEDEN)

DIVO 1956:

"Was ist Ihrer Meinung nach das wichtigste Problem, dem Westdeutschland im Augenblick gegenübersteht?"

"Wenn morgen Bundestagswahlen wären: Welcher Partei würden Sie dann Ihre Stimme geben?"

"Wie ist Ihre Einstellung: Finden Sie es gut, daß wir jetzt wieder ein eigenes Militär bekommen, für wie notwendig halten Sie es?"

"Sollte es wieder eine allgemeine Wehrpflicht in Deutschland geben, die jeden deutschen Mann verpflichtet, eine bestimmte Dienstzeit im neuen Bundesheer zu absolvieren, oder sollte das Bundesheer lieber aus Freiwilligen gebildet werden und es jedem deutschen Mann überlassen bleiben, ob er sich für eine bestimmte Dienstzeit meldet oder nicht?"

DIVO 1956:

"Angenommen, Adenauer könnte nicht weiterhin Bundeskanzler sein, glauben Sie, daß das für die Bundesrepublik günstige oder ungünstige Folgen haben würde, oder glauben Sie, daß es dadurch für die Bundesrepublik keine Veränderungen geben würde?"

"Was ist Ihrer Meinung nach das wichtigste Problem, dem Westdeutschland im Augenblick gegenübersteht?"

"Wie Sie sicher wissen, finden im Herbst 1957 Bundestagswahlen statt. Dabei entscheidet sich auch, wer in den nächsten 4 Jahren Bundeskanzler sein wird. Wer sollte, Ihrer Meinung nach, Bundeskanzler werden? Wieder Dr. Adenauer oder ein anderer?"

"Wenn morgen Bundestagswahlen wären: Welcher Partei würden Sie dann Ihre Stimme geben?"

"Sollte es wieder eine allgemeine Wehrpflicht in Deutschland geben, die jeden deutschen Mann verpflichtet, eine bestimmte Dienstzeit im neuen Bundesheer zu absolvieren, oder sollte das Bundesheer lieber aus Freiwilligen gebildet werden und es jedem deutschen Mann überlassen bleiben, ob er sich für eine bestimmte Dienstzeit zum Bundesheer meldet oder nicht?
Warum sind Sie dieser Meinung?"

DIVO 1958 I:

Es wurden fünf Fragen ausgewählt und einer besonderen Sortierung unterzogen. Der Sortiergang beginnt mit der Frage, die den geringsten Restkategorie-Anteil aufweist und fährt mit dem jeweils größeren Restkategorie-Anteil einer anderen Frage fort etc.

"Manche Menschen würden gern häufiger mit anderen zusammenkommen und manche würden lieber allein sein. Was trifft, Ihrer Meinung nach, für Sie am ehesten zu?" (Karte) (KEINE MEINUNG)

"Was sollten nach Ihrer Meinung die Kinder auf der Schule allgemein in erster Linie mitbekommen? Bitte wählen Sie auf dieser Karte die drei Punkte aus, die Ihnen am wichtigsten erscheinen?" (Karte) (KEINE MEINUNG)

"Ganz allgemein betrachtet: Was meinen Sie, wozu die Volkshochschulen oder das Volksbildungswerk in der Hauptsache da sein sollten? Wählen Sie bitte auf dieser Karte drei Punkte aus, die Ihnen am wichtigsten erscheinen." (Karte (KEINE MEINUNG)

"Wie Sie vielleicht wissen, gibt es eine Reihe von Einrichtungen, wo sich jeder, auch noch als Erwachsener, weiterbilden kann - was halten Sie davon, daß es solche Einrichtungen gibt? Sehr viel, viel, weniger oder gar nichts?" (KEINE MEINUNG, GLEICHGÜLTIG)

"Glauben Sie, daß die Menschen sich früher mehr mit ernsten und besinnlichen Dingen beschäftigt haben als heute, oder nicht?" (KEINE MEINUNG)

C. Leitfaden zur Einordnung der Befragten in soziale Schichten

(DIVO- Institut, Interviewer anweisungen E 6/61)

A-Schicht: Ober- oder Führungsschicht

B-Schicht: Sogenannte gehobene Mittelschicht

C-Schicht: Mittelschicht

D-Schicht: Unterschicht - gegliedert in:

D 1 : Über dem Existenzminimum

D 2 : Unter dem Existenzminimum

In einer Großstadt z.B. sind solche Personen bzw. deren Familien zur A-Schicht zu zählen, die mit verantwortlichen Führungsaufgaben betraut sind, wie z.B. Minister, Staatssekretäre, Senatoren, Oberbürgermeister, Führer großer politischer Parteien, Gerichtspräsidenten, Hochschulrektoren, Großindustrielle, Großkaufleute, Direktoren von Großbanken und sonstigen Großunternehmen, Wissenschaftler und Künstler von ausgesprochen internationalem Format, höchste kirchliche Würdenträger, höchste Gewerkschaftsführer.

In den Landgemeinden dagegen besteht die A-Schicht aufgrund ihrer führenden und besonders einflußreichen Stellung im allgemeinen aus dem Bürgermeister, dem Arzt, Tierarzt, Pastor, Lehrer - also solchen Personen, die in einer Großstadt in den meisten Fällen nur in die B-, eventuell sogar C-Schicht gehören.

Die B-Schicht (in Großstädten) stellt den sogenannten gehobenen Mittelstand dar. Ihr gehören z.B. an: Studienräte, Rechtsanwälte, Bauräte, Pastoren, Ärzte, gehobene Bankbeamte, höhere Beamte, Kaufleute mittlerer und größerer Unternehmen, Besitzer mittlerer und größerer Hotels, Inhaber größerer Einzelhandelsgeschäfte, Prokuristen und Direktoren mittlerer und größerer Unternehmen, Diplomingenieure. In Landgemeinden würde man zu B-Schicht etwa die Großbauern, Sparkassenstellenleiter, größere Viehhändler usw. zählen.

Zur C-Schicht gehören in einer Großstadt etwa: die Masse der Angestellten, Vertreter, Facharbeiter, Handwerker, selbständige Gewerbetreibende, Beamte, Volksschullehrer usw., kurz alles, was zwischen B- und D-Schicht liegt.

Die D-Schicht umfaßt z.B. ungelernte Arbeiter - selbst wenn sie möglicherweise viel Geld verdienen, Rentner, kleine Pensionäre, Fürsorgeempfänger, Landarbeiter usw.

9.2.4. EMNID-Institute, Bielefeld

Zitierte Untersuchungen

o.J., "Die Konkurrenzsituation verschiedener Geschäftstypen" (unveröffentlichter Bericht V/1101)

1961, Verschiedene Mehrthemenumfragen, (EMNID-Informationen Nr. 6, 1962)

1963 Februar

1963 Oktober-Dezember, Quota, n = 2166, Abiturienten (aus dieser Untersuchung entstand die Veröffentlichung Undeutsch 1964)

1969 November, Quota, n = 1981, Bevölkerung, Bundesrepublik (EMNID-Informationen Nr. 1, 1970: Sonderzählung des Instituts für vorliegende Arbeit)

9.2.5. Forschungsinstitut für Soziologie, Köln

Zitierte Untersuchungen

1952, Interviewer = Studenten, an fünf Stellen des Interviews wurde auf die Möglichkeit der Verweigerung von Antworten hingewiesen

1954/1955, Interviewer = Studenten

1957/1958, Random/Quota, n = 1046 (Random), n = 100 (Quota - Oberschicht), Kölner Einwohner, ab 21 Jahre "Zeitung und Gemeinde" (in Zusammenarbeit mit dem DIVO-Institut)

1961 Juli/September/November, Panel in drei Wellen, n = 746, "Wahlstudie 1961 - Panelbefragung" (in Zusammenarbeit mit dem Institut für politische Wissenschaften und dem DIVO-Institut)

9.2.6. Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik

A. Zitierte Untersuchungen

1959, Quota, n = 1050, Haushalte, Bundesgebiet,
"Umgang mit Geld" (in Zusammenarbeit mit dem Institut für Demoskopie Allensbach)

1961, Random, Bundesgebiet/Westberlin,
"Vermögensbildung der Arbeitnehmer" (in Zusammenarbeit mit dem DIVO-Institut)

1963, Random mehrstufig, n = 1079, Wertpapierbesitzer (n = 551) und Selbständige, über 16 Jahre, Bundesgebiet mit Westberlin,
"Eigentumsbildung und Altersvorsorge bei Angehörigen des selbständigen Mittelstandes unter besonderer Berücksichtigung des Wertpapiersparens (in Zusammenarbeit mit dem DIVO-Institut)

B. Eigenschaftsliste für die psychologische Charakterisierung

Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik 1959

FRAGE: "Jetzt eine etwas seltsame Frage: Bei keinem Menschen sind alle guten Eigenschaften beisammen, jeder hat seine Vorzüge und seine Fehler. Das ist ja ganz allgemein so. Sehen Sie, ich habe hier eine Liste. Könnten Sie mir danach sagen, was für Sie im Grunde genommen zutrifft? - Sie brauchen nur die Nummern anzugeben."

Folgende Liste wurde vorgelegt:

LISTE

(1) Ein bißchen verschwenderisch, gebe das Geld etwas zu leicht aus (b-)
(2) Etwas bequem (d-)
(3) Unentschlossen (a-)
(4) Nicht genug Ausdauer, verliere schnell die Lust (b-)
(5) Lasse andere manchmal meine schlechte Laune spüren (d-)
(6) Lasse mich manchmal etwas gehen, bin nicht gerade ordnungsliebend (b-/d-)
(7) Rede manchmal zuviel, kann schwer etwas für mich behalten (c+/d-)
(8) Vielleicht etwas hart und rücksichtslos, tue anderen weh, ohne es zu wollen (a+)
(9) Zu nachgiebig (a-/d-)
(10) Zu nachtragend, kann Kränkungen nicht vergessen (b+/c-)
(11) Etwas jähzornig, ein bißchen unbeherrscht, dagegen kämpfe ich an (a+/d-)
(12) Zu unbekümmert, etwas leichtsinnig (b-)
(13) Zu pflichtbewußt, ärgere mich manchmal selbst, daß ich alles zu genau nehme (b+)
(14) Zu schüchtern (a-/c-)
(15) Gönne mir zu wenig, manche Leute sagen, ich sei geizig (b+)
(16) Zu begeisterungsfähig, fange etwas mit großem Schwung an, aber lasse es dann auch leicht wieder (b-/d-)
(17) Manchmal unpünktlich (b-/d-)
(18) Nehme mir vor, etwas zu tun, zum Beispiel weniger zu rauchen oder zu trinken, und tue es dann nicht (d-)
(19) Ein wenig eitel, zu sehr auf das Äußere bedacht (c+)

FRAGE: "Nun jetzt hier noch eine Liste mit guten Eigenschaften. Das gibt man eigentlich nicht gern zu, aber warum eigentlich nicht? Könnten Sie mir sagen, was für Sie ganz bestimmt zutrifft?" (Liste)

LISTE

(1) Bin sehr gründlich, mache nichts halb (b+)
(2) Gelte als tüchtig im Beruf (a+)
(3) Etwas grüblerisch, hänge gern meinen Gedanken nach (a-/c-)
(4) Bin sehr ausdauernd, wenn ich mir etwas vornehme, führe ich es auch durch (d+)
(5) Übernehme gern Verantwortung, Verantwortung reizt mich (a+)
(6) Fröhlich, immer gut gelaunt (c+)
(7) Bin sehr umgänglich, komme mit allen gut aus (a+/d+)
(8) Bin sehr energisch, kann mich gut durchsetzen (a+/d+)
(9) Verschwiegen (c-)
(10) Habe mich gut in der Hand, kann mich gut beherrschen (d+)
(11) Ich habe feste Lebensziele, die ich eisern verfolge. Da bin ich auch hart gegen mich selbst (a+/d+)
(12) Kann nicht lange jemand böse sein, bin nicht nachtragend
(13) Was Sitte und Moral betrifft, bin ich unnachgiebig (b+)
(14) Habe mit anderen Menschen sofort Kontakt, bin gerne in Gesellschaft (c+)
(15) Ich hasse nichts mehr als Unpünktlichkeit, das gibt es bei mir nicht (b+)
(16) Bemühe mich, auf andere immer gleichgültig zu wirken, kehre meine Gefühle nicht nach außen (c-/d+)
(17) Fühle mich eigentlich am wohlsten alleine, kann gut mit mir allein sein (c-)

Die Buchstaben im Anschluß an die einzelnen Eigenschaften geben die Art und Bewertung für die psychologische Charakterisierung der Befragten an, und zwar heißt

(a+) starke Vitalität	(a-) geringe Vitalität
(b+) pedantisch	(b-) großzügig
(c+) extravertiert	(c-) Introvertiert
(d+) starke Selbstdisziplin	(d-) geringe Selbstdisziplin

Bei der Einstufung der Befragten in eine dieser Charakterisierungen, mußten jeweils rund drei und mehr Bedingungen erfüllt sein, von der gegenteiligen Eigenschaft durfte gleichzeitig höchstens eine erfüllt sein.

9.2.7. GfK - Gesellschaft für Konsumforschung, Nürnberg

Zitierte Untersuchungen

1947 Oktober/November, Mitglieder eines Deutsch-Amerikanischen Jugendklubs, "Postversandter Fragebogen", n = 700 = alle Mitglieder (Oktober), Rücklaufquote: 32 %, "Befragungsgespräch" (= Befragung ohne Wissen der Befragten) n = 100 (November)

9.2.8. INFRATEST, München

Zitierte Untersuchungen

1960, "Die westdeutsche Bevölkerung und die Wirtschaft", Manuskript, München 1960

1965 Woche 25, Telefoninterview, Quota (Orte über 20.000 Einwohner, Geschlecht, Alter, Soziale Schicht), n = 1282, Fragen ohne Antwortvorgaben (Koch 1966)

1965 Woche 28, entsprechend Woche 25, n = 1187

1965 Woche 29, entsprechend Woche 25, n = 1114

1965 Woche 32, entsprechend Woche 25, n = 1034

1965 Woche 34, entsprechend Woche 25, n = 1083

1965 Woche 35, entsprechend Woche 25, n = 1088

1965 Woche 37, entsprechend Woche 25, n = 1315

1965 Woche 41, entsprechend Woche 25, n = 1214

1965 Woche 41, Random dreistufig geschichtet, n = 1794, Bundesrepublik/Westberlin, ab 14 Jahre (Koch 1966)

1965 Woche 44, entsprechend Woche 25, n = 1300

1966 Woche 18, entsprechend Woche 25, n = 1228

9.2.9. Institut für Demoskopie Allensbach, Allensbach am Bodensee

A. Zitierte Untersuchungen

O.J., IfD-Umfrage 1101

1949 September, n = 1000, Bundesrepublik/Westberlin, ab 20 Jahre

1953, Random, n = 3246, Bundesrepublik, 17 - 79 Jahre, (Reigrotzki 1956. Diese Veröffentlichung ging aus einer Umfrage hervor, die das frühere UNESCO-Institut für Sozialwissenschaften, Köln, in Zusammenarbeit mit dem Institut für Demoskopie in dem DIVO-Institut durchführte)

1953 Oktober, Quota, Omnibus, n = 2000, Bundesgebiet/Westberlin, IfD-Umfrage 067

1954 Februar, Quota, Omnibus, n = 2000, Bundesgebiet/Westberlin, IfD-Umfrage 073

1954 Herbst, Quota, Omnibus, n = 2000, Bundesgebiet/Westberlin, IfD-Umfrage 078

1955 März, Quota, Omnibus, n = 2000, Bundesgebiet/Westberlin

1955 Mai, Quota, Omnibus, n = 2000, Bundesgebiet/Westberlin, IfD-Umfrage 083

1955 August, n = 4235
(Die Banken)

1955 Dezember, Quota, Omnibus, n = 2000, Bundesgebiet/Westberlin, IfD-Umfrage 089

1956 Juni, Quota, Omnibus, n = 2000, Bundesgebiet/Westberlin, IfD-Umfrage 095

1956 September, Quota, Omnibus, n = 2000, Bundesgebiet/Westberlin, IfD-Umfrage 099

1956 November, Quota, Omnibus, n = 2000, Bundesgebiet/Westberlin, IfD-Umfrage 1000

1957 Noelle und Neumann (Hrg.)
Jahrbuch der öffentlichen Meinung 1957, Allensbach 1957, S. 231

1957 Mai, Quota, Omnibus, n = 2000, Bundesgebiet/Westberlin, IfD-Umfrage 1007

1957 August, Quota, Omnibus, n = 2000, Bundesgebiet/Westberlin, IfD-Umfrage 1011

1958, Direktbezieher der Zeitschrift "Heim und Werk"
("Heim und Werk")

1959, n = 1050, Haushalte, Bundesgebiet, "Umgang mit Geld" (in Zusammenarbeit mit der Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik)

1959 Februar, Quota, Omnibus, n = 2000, Bundesgebiet/Westberlin, IfD-Umfrage 1027

1960 Januar, Quota, Omnibus, n = 2000, Bundesgebiet/Westberlin, IfD-Umfrage 1039

1961, Juni/Juli/August, Quota und Random, zweistufig geschichtet, Omnibus, n = 2022 (Random), n = 1987 (Quota), Bundesgebiet/Westberlin, IfD-Umfrage 1056 (Schmidtchen 1961)

1963 Juli, Quota, Omnibus, n = 2000, Bundesgebiet/Westberlin, IfD-Umfrage 1079

1966 Juni, Quota, Omnibus, n = 2000, Bundesgebiet/Westberlin, IfD-Umfrage 2017

1966 September, Quota, Omnibus, n = 2000, Bundesgebiet/Westberlin

1969, 24.6. - 4.7., 30.7. - 22.8., 31.8. - 10.9., 5.10. - 15.10., Wahlpanel in vier Wellen, Random, n = 1363 (erste Welle) b bis 1118 (vierte Welle), Wahlberechtigte ab 21 Jahre, Bundesgebiet ohne Westberlin, 290 - 350 Interviewer
(Institut für Demoskopie Allensbach, Wählermeinung - nicht geheim, Allensbach 1969)

1969 März/April, Quota, Omnibus, n = 3820, Bundesgebiet/Westberlin, IfD-Umfrage 2050

B. Ermittlungsarten

Im Fragebogen des Instituts für Demoskopie Allensbach werden folgende Ermittlungsarten verwendet:

Frage:

Die Frage wird vom Interviewer wortwörtlich vorgelesen, genau wie sie im Fragebogen steht. Es dürfen keine Erklärungen und Einleitungen hinzugefügt werden.

Informelle Ermittlung:

Hier ist etwas herauszufinden, ohne daß dabei der Interviewer an eine bestimmte Form, also an den Wortlaut der Frage gebunden ist.

Interviewer-Notiz:

Bei dieser Angabe ist der Interviewer auf die eigene Beobachtung, auf den eigenen Eindruck angewiesen. Der Interviewer beurteilt den Befragten oder stellt Tatsachen fest.

C. Untersuchungsdaten der Mehr-Themen-Umfragen des Instituts für Demoskopie Allensbach

Befragter Personenkreis: Bevölkerung ab 16 Jahre in der Bundesrepublik mit Westberlin

Anzahl der Befragten: Jeweils circa 2000.
Die Umfragen werden nach dem System der gegabelten Befragung durchgeführt. Zwei vergleichbare Teilquerschnitte A und B werden - um das Einzelinterview nicht zu stark zu belasten und aus experimentellen Gründen - abweichend befragt. Diese beiden Teilquerschnitte haben folgende Stärke:

Teilquerschnitt A: ca. 1000
Teilquerschnitt B: ca. 1000

Auswahl-Methoden: Repräsentative Quotenauswahl:

Dem Interviewer wurden dabei Quoten in die Hand gegeben, die ihm vorschrieben, wieviele Leute er zu befragen hatte und nach welchen Merkmalen er sie auswählen sollte. Die Befragungsaufträge oder Quoten wurden nach Maßgabe der amtlichen statistischen Unterlagen auf Länder und Regierungsbezirke aufgeteilt und innerhalb dieser regionalen Einheiten auf Großstädte, Mittelstädte, Kleinstädte und Landgemeinden; weiter auf Männer und Frauen, auf die verschiedenen Altersgruppen, auf Berufstätige und Nichtberufstätige sowie auf die verschiedenen Berufskreise.

Geschichtete zweistufige Zufallsauswahl:

I. Auswahl der Befragungsorte:
   1. a. Schichtung proportional zur Bevölkerungsdichte in den 37 Regierungsbezirken und Bundesländern des Bundesgebietes und in Westberlin.
      b. Schichtung in 10 Ortsgrößenklassen innerhalb der 38 regionalen Bereiche.
      c. Schichtung nach dem Geschlecht innerhalb der 38 regionalen Bereiche.
   2. Systematische Zufallsauswahl von Landkreisen innerhalb der 38 regionalen Bereiche im Falle, daß weniger spots zu verteilen waren, als der Bereich Landkreise enthält. Dabei wurde darauf geachtet, daß kein Landkreis mit

zwei spots belegt wurde. Bei der Auswahl wurde die Einwohnerzahl der einzelnen Kreise nach dem Verfahren von Lahiri stetig berücksichtigt. Waren mehr spots als Landkreise vorhanden, so wurden die spots proportional zur Bevölkerungsdichte verteilt.

3. a. Verteilung der spots in den einzelnen Gemeindegrößenklassen auf die ausgewählten Landkreise unter Berücksichtigung der Siedlungsstruktur in den gewählten Kreisen.

   b. Auswahl einer Gemeinde der in 3.a. festgelegten Größenklasse im Landkreis nach dem Verfahren von Lahiri. (Die Chance einer Gemeinde, in die Stichprobe zu kommen, ist der Zahl seiner Einwohner proportional).

II. Auswahl der Personen-Adressen:
In den in die Stichprobe gekommenen Gemeinden wurden die Adressen at random - und zwar in gleichem, zur Soll-Zahl führenden Abstand - aus den Einwohnerkarteien gezogen.
Bei den Haushalten geordneten Karteien erfolgte die Adressen-Auswahl unter zusätzlicher Verwendung von Random-Zahlen, um zu einer Personen- und nicht Haushaltsstichprobe zu gelangen.

Repräsentanz: Die befragte Personengruppe entspricht in ihrer Zusammensetzung - innerhalb der bei Stichproben zu berücksichtigenden statistischen Genauigkeitsgrenzen -, wie die Gegenüberstellung mit den amtlichen statistischen Daten zeigt (sowohl für quotierte als auch nichtquotierte Merkmale) denjenigen der gesamten Bevölkerung von 16 Jahren an im Bundesgebiet und West-Berlin. Diese Übereinstimmung ist eine notwendige Voraussetzung dafür, daß die Ergebnisse verallgemeinert werden dürfen.

Art der Interviews: Mündliche Befragung nach einheitlichen Frageformularen. Die Interviewer waren angewiesen, die Fragen wörtlich und in unveränderter Reihenfolge vorzulesen.

	Die Frage-Serien waren jeweils in eine Mehr-Themen-Umfrage eingeschlossen. Experimentell erhärtete Erfahrungen haben gezeigt, daß ein lebhafter Themenwechsel eine der notwendigen Voraussetzungen für neutrale Ergebnisse bildet.
Anzahl der eingesetzten Interviewer:	An einer Befragungskampagne sind circa 250 nach strengen Testmethoden ausgewählte, nebenberuflich für das Institut tätige Mitarbeiter beteiligt.
Zahl der Befragungen pro Interviewer:	Die Interviewer führen im Durchschnitt 8 Befragungen durch. Bei in gleichem Zeitraum durchgeführten Befragungen verschiedener Teilquerschnitte (A und B) ist Sorge getragen, daß ein Interviewer jeweils nur Befragungsaufträge einer Serie durchzuführen hat.
Dauer der Befragung:	Die Interviews sind innerhalb von 14 Tagen durchzuführen, um einen Einfluß, der sich aufgrund der Änderung äußerer Verhältnisse ergeben könnte, auszuschalten.

D. Fragen zur Definition der Restkategorie

Institut für Demoskopie Allensbach Juli 1961:

Die Tabellen weisen unter der "Restkategorie" die Bezeichnungen auf: "Keinmal", "Einmal bis Dreimal", "Viermal bis Sechsmal" und "Siebenmal bis Zehnmal".

Diese Bezeichnungen drücken aus, daß die jeweiligen Gruppen bei folgenden zehn Fragen insgesamt entweder "keinmal" oder "einmal" oder ... "zehnmal" in die Restkategorie fielen. Bei welcher Frage spielt dabei keine Rolle.

Die Fragen wurden nach zwei Gesichtspunkten ausgewählt:
1. Möglichst hoher Anteil in der Restkategorie,
2. möglichst aus verschiedenen Themenbereichen und
3. möglichst an verschiedenen Stellen des Fragebogens.

"Sind Sie im großen und ganzen mit der Politik Adenauers einverstanden oder nicht einverstanden?" (Einverstanden, Nicht einverstanden, UNENTSCHIEDEN, KEIN URTEIL)

"Die Westmächte haben ganz deutlich erklärt, daß sie Berlin unter allen Umständen mit Waffengewalt verteidigen werden.- Glauben Sie, daß das die Russen davon abhält, mit Gewalt gegen Berlin vorzugehen, oder glauben Sie, die Russen werden es trotzdem auf einen Krieg ankommen lassen?" (Wird die Russen abhalten, Werden es auf Krieg ankommen lassen, UNENTSCHIEDEN, WEISS NICHT)

"Über diesen Vorschlag, ob wir von uns aus eine Friedenskonferenz für ganz Deutschland verlangen sollen, gibt es verschiedene Ansichten.
Die einen sagen: 'Dieser Vorschlag muß unbedingt verfolgt werden. Wir müssen von uns aus mehr als bisher unternehmen. Vielleicht bringt das endlich eine Lösung.'
Die anderen sagen: 'Bei der augenblicklichen Lage kann man von diesem Vorschlag nichts Gutes erwarten, zur Zeit hilft nur Festigkeit und Geduld.'
Wie denken Sie darüber, so wie die ersten oder so wie die zweiten?" (Wie die ersten: Vorschlag unbedingt verfolgen, Wie die zweiten: Nichts Gutes erwarten, UNENTSCHIEDEN, KEIN URTEIL)

"Angenommen, zwei Eheleute leben schon mehr als 3 Jahre getrennt. Wenn nun der eine von beiden die Ehe scheiden lassen will, aber der andere Teil will die Scheidung nicht und hat auch keine Schuld an der Trennung: Was sollte Ihrem Gefühl nach der Richter dann tun: Die Ehe scheiden oder nicht scheiden?" (Scheiden, Nicht scheiden, KEIN UR-

TEIL, Andere Angaben)

"Und angenommen, es kommt wegen Berlin zum Kampf: Glauben Sie, daß Berlin vom Westen gehalten werden kann, oder glauben Sie, man könnte Berlin im Ernstfall nicht verteidigen?" (Kann gehalten werden, Im Ernstfall nicht, UNENTSCHIEDEN, WEISS NICHT)

"Wenn es dahin kommt, daß nur noch die Wahl bleibt, Berlin aufzugeben oder einen Krieg zu riskieren - wären Sie dann dafür, Berlin aufzugeben oder nicht aufzugeben?" (Aufzugeben, Nicht aufzugeben, UNENTSCHIEDEN)

"Was denken Sie, wer könnte uns eher aus einem Krieg heraushalten, eine CDU-Regierung oder eine SPD-Regierung?" (CDU, SPD, Beide gleich, WEISS NICHT, Keine Regierung)

"Nach den Bundestagswahlen im September wird ja neu entschieden, wer Bundeskanzler wird. Angenommen, es gäbe nur zwei Möglichkeiten: Adenauer oder Willy Brandt. Wer wäre Ihnen da lieber als Bundeskanzler?" (Adenauer, Willy Brandt, UNENTSCHIEDEN, EGAL)

"Angenommen, es wäre möglich, die Bundeswehr wieder abzuschaffen - wären Sie dann für Abschaffen oder Beibehalten?" (Abschaffen, Beibehalten, UNENTSCHIEDEN)

"Chrustschow hat ja kürzlich erklärt, daß er noch in diesem Jahr die Berlin-Frage in seinem Sinne lösen will. Haben Sie das Gefühl, daß sich die Lage in Berlin gefährlich zuspitzt, oder glauben Sie das nicht?" (Gefährlich zuspitzt, Glaube ich nicht, UNMÖGLICH ZU SAGEN)

Institut für Demoskopie Allensbach März/April 1969:

Die Tabellen weisen unter der "Restkategorie" die Bezeichnung auf: "Keinmal", "Einmal", "Zweimal", "Dreimal", "Viermal".
Diese Bezeichnungen drücken aus, daß die jeweiligen Gruppen bei folgenden vier Fragen insgesamt entweder "Keinmal", "Einmal", "Zweimal", "Dreimal" oder "Viermal" in die Restkategorie fielen. Bei welcher Frage spielt dabei keine Rolle.

"Wieder etwas anderes: Hier sitzen zwei Personen am Tisch und unterhalten sich. Die eine Person sitzt vorgebeugt, und die andere lehnt sich zurück. Angenommen, das Bild zeigte Sie und jemand anderes im Gespräch: Wer von den beiden wären Sie wohl - M oder P?" (Bei Rückfragen: "Wie sitzen Sie selbst eher im Gespräch?") (M (vorbeugend), P (zurücklehnend), UNENTSCHIEDEN)

"Sehen Sie hier - da unterhalten sich gerade zwei Männer. Wem von den beiden würden Sie eher recht geben, dem Oberen oder dem Unteren?" Bildblatt:

Der OBERE: "Ich binde niemandem auf, wie es mir geht. Nach außen lieber bescheiden, aber im Hintergrund Geld - das ist mein Prinzip."

Der UNTERE: "Da bin ich anderer Meinung. Wenn man Erfolg im Leben hat, soll man es auch zeigen. Wenn die Leute sehen, daß man es zu was gebracht hat, dann respektieren sie einem."

UNENTSCHIEDEN!

"Eine andere Frage: Wenn Sie sich über eine Sache richtig ärgern: Wie verhalten Sie sich dann meistens? Machen Sie Ihrem Zorn möglichst gleich Luft, oder bleiben Sie da nach außen ganz ruhig?" (Möglichst gleich Luft, nach außen ruhig, KOMMT DRAUF AN)

E. Eigenschaftsliste für die psychologische Charakterisierung

Institut für Demoskopie Allensbach 1959

Siehe Anmerkungen zur Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik.

9.2.10. Institut für Markt- und Verbrauchsforschung der freien Universität Berlin, Berlin

Zitierte Untersuchungen

1955 Juni/August, Random, n = 828, Kfz-Besitzer, West-Berlin, Interviewer: 76 Studentinnen und Studenten, persönliches Einzelinterview, Befragung vom 1.7. bis 10.8.1955

1958 August - Oktober, Random, n = 384, Bevölkerung 16 - 21 Jahre, West-Berlin, Mehr-Themen-Umfrage, Interviewer: 40 Studentinnen und Studenten der Meisterschule für Graphik und Buchgewerbe, Befragung vom 20.7. - 10.10.1958 (in Zusammenarbeit mit der Meisterschule für Graphik und Buchgewerbe)
Interviewer mit Parteiangabe = Interviewer, die im Eigeninterview auf die Frage nach der ihnen am nächsten stehenden Partei eine bestimmte angaben
Interviewer ohne Parteiangabe = Interviewer, die im Eigeninterview auf die Frage nach der ihnen am nächsten stehenden Partei die Angabe verweigert hatten oder hinsichtlich der Problemstellung unentschieden gewesen waren

1960 November/Dezember, Quota, n = 1000 (bei zwei splits: je split 500; bei vier splits: je split 250), Bevölkerung ab 16 Jahre, West-Berlin, (Institut für Markt- und Verbrauchsforschung der freien Universität Berlin 1960)

9.2.11. Institut für politische Wissenschaft, Köln

Zitierte Untersuchung

1961 Juli/September/November, Panel in drei Wellen, n = 746,
"Wahlstudie 1961 - Panelbefragung" (in Zusammenarbeit mit dem DIVO-Institut und dem Forschungsinstitut für Soziologie)

9.2.12. Institut für Sozialforschung an der Universität Frankfurt am Main, Frankfurt am Main

Zitierte Untersuchung

1955, Quota, n = 1000 (?), Arbeitnehmer zwischen 20 und 65 Jahren, Bundesrepublik,
("Altersbild und Altersvorsorge der Arbeiter und Angestellten"),
in Zusammenarbeit im dem DIVO-Institut

9.2.13. NIPO-Institut, Amsterdam

Zitierte Untersuchung

1962, "Huurkoop" (Ratenkauf)

9.2.14. Soziologisches Seminar der Universität Göttingen, Göttingen

Zitierte Untersuchung

1958, n = 1850, Bundesgebiet, 16 bis 79 Jahre,
"Bildungserwartungen und Wissensinteresse" (in Zusammenarbeit mit dem DIVO-Institut)

9.2.15. UNESCO-Institut für Sozialwissenschaften, Köln

Zitierte Untersuchungen

1953, Random, n = 3246, Bundesrepublik, 17 bis 79 Jahre, (Reigrotzki 1956. Diese Veröffentlichung ging aus einer Umfrage hervor, die in Zusammenarbeit mit dem DIVO-Institut und dem Institut für Demoskopie durchgeführt wurde)

1958, n = 979 in Belgien, n = 2041 in Deutschland, n = 2006 in Frankreich, n = 1000 in Holland,
"Common Ideas about Foreign Peoples"
"Quantitative Data on Common Ideas about Foreign People", Comparative Sample Survey of Factors affecting National Stereotypes and Prejudice, Documentory Working Paper by Heidi Sauer, Oct. 1958

Für den "bilateralen Kontaktindex" gilt folgendes Bewertungsschema:

Kriterien	Bewertung in Punkten
Kein Kontakt: Weder Reise, Sprache, noch Bekannte	0
Reise in das Land	1
Sprachkenntnisse	1
Freunde oder Verwandte in dem Land	2
Reise und Sprachkenntnisse	2
Freunde und Reise oder Sprachkenntnisse	3
Freunde und Reise und Sprachkenntnisse	4

Der höchste bilaterale Kontaktindex, den ein Befragter erhalten konnte, war somit 4.

Für den "Internationalen Kontaktindex" werden folgende Bewertungspunkte hinzugerechnet:

Kriterien	Zusätzliche Bewertung in Punkten
Kontakte mit nur einem Land	0
Kontakt mit zwei Ländern	1
Kontakt mit drei Ländern	2
Kontakt mit vier Ländern	3

Die höchstmögliche Punktzahl für den internationalen Kontaktindex beträgt demnach 19, nämlich viermal die Höchstzahl für den bilateralen Kontaktindex plus 3 zusätzliche Punkte bei einem Kontakt mit vier Ländern.

9.3. Literatur

Da nicht in jedem Fall die Primärliteratur benutzt werden konnte (insbesondere zur Erstellung der Tab. 3), sind nicht alle Literaturangaben exakt. Wir haben dennoch jede zitierte Stelle nach den Angaben der Sekundärliteratur zu belegen versucht, auch wenn diese verstümmelt sind.

ACH, N., Über den Willen. Untersuchungen zur Psychologie und Philosophie I, 1., Leipzig 1910
ACH, N., Analyse des Willens, Berlin/Wien 1935
ACH, R., Über die Vorhersage von Wahlentscheidungen, in: Arch. ges. Psychologie, 112, 1944
AGOSTINI, J.M., A method of market segmentation, Vortrag, ESOMAR-WAPRO Conference, Dublin 1965
AMTHAUER, R., IST - Intelligenz-Struktur-Test, Göttingen 1935
ATKINSON, J.W., Motivational determinants of risk-taking behavior, in: Psychol. Rev., 64, 1957 und: ATKINSON, J.W. (Hsg.), Motives in fantasy, action, and society, Princeton, N.Y. 1958
ATKINSON, J.W., Erwartungstheorie und Utilitätstheorie, in: THOMAE, H. (Hsg.), Die Motivation menschlichen Handelns, Köln/Berlin 1965
ATKINSON, J.W., BASTIAN, J.R., EARL, R.W. und LITWIN, G.H., The achievement motive, goal setting, and probability preferences, in: J. abnorm. soc. Psychol., 60, 1960

BARRETT, E.B., Motive-force and motivation tracks, London 1911
BARRON, A.S., The effects of Three Styles of Interviewing on the Responses of Woman From two Contrasting Socio-economic Groups, Ph.D. Dissertation, Columbia University, 1957
BECKER, G.M. und McCLINTOCK, Ch.G., Value: Behavioral decision theory, in: Ann. Rev. Psychol., 18, 1967
BEHRENS, K.C., Demoskopische Marktforschung, Wiesbaden 1961
BELSON, W.A., A new technique in matching and predication, Vortrag, ESOMAR-WAPOR Conference, Brighton 1959
BERELSON, B. u.a., Voting, Chicago 1954
BERNOULLI, D., Exposition of a new theory on the measurement of risk (transl. by L. SOMMER), in: Econometrica, 22, 1954
BERTH, R., Marktforschung zwischen Zahl und Psyche. Beiträge zur Erforschung der wirtschaftlichen Entwicklung, H. 3, Stuttgart 1959
BINGHAM, W. van D., und MOORE, B.V., How to interview, New York/London 1941

BLOCK, J. und PETERSEN, P., Some personality correlations of confidence, caution, and speed in a decision situation, in: J. abnorm. soc. Psychol., 51, 1955
BLÜCHER, V. Graf und andere, Der Prozeß der Meinungsbildung, Bielefeld 1962
BOETTICHER, K.W., Die Meinungslosen, Manuskript, Südwestfunk, Februar 1970
BOHM, E., Lehrbuch der Rorschach-Psychodiagnostik für Psychologen, Ärzte und Pädagogen, Bern und Stuttgart 1957
BREHM, J.W., Postdecision changes in the desirability of alternatives,
in: J. exp. Psychol., 53, 1957
BREPOHL, W., Behaviorismus,
in: BERNSDORF, W. und BÜLOW, Fr., Wörterbuch der Soziologie, Stuttgart 1955
BRODY, N., Achievement, test anxiety, and subjective probability of success in risk taking behavior,
in: J. abnorm. soc. Psychol., 66, 1963

CARTWRIGHT, D. und FESTINGER, L., Quantitative decision theory,
in: Psychol. Rev., 50, 1945
CHERNOFF, H. und MOSES, L., Elementary decision Theory, New York 1959
COCHRAN, W.G., Statistical problems of the Kinsey Report, Washington D.C. 1954
COHEN, J., DEARNALEY, E.J. und HANSEL, M., The risk taken in crossing a road,
in: HADDON, W., SUCHMANN, E.A. und KLEIN, D., Accident Research, New York 1964
COHEN, J., DEARNALEY, E.J. und HANSEL, M., The risk taken in driving under the influence of alcohol,
in: HADDON, W., SUCHMANN, E.A. und KLEIN, D., Accident Research, New York 1964
COHEN, J. und HANSEL, M., The idea of independence,
in: Brit. J. Psychol., 46, 1955
COHEN, J. und HANSEL, M., Glück und Risiko, Frankfurt a.M. 1961
CONVERSE, Ph.E., New Dimensions of Meaning for Cross-Section Sample Surveys in Politics,
in: International Social Science Journal, Vol. 16, Nr. 1, 1964
COOMBS, C.H. und PRUITT, D.G., Components of risk in decision making: Probability and variance preferences,
in: J. Exp. Psychol., 60, 1960
COURTENAY, H.V., Antwortunterschiede bei verschiedenen Befragungsmethoden in der Verbraucherforschung,
in: BERGLER, G. und VERSHOFEN, W. (Hsg.), Jahrbuch der Absatz- und Verbrauchsforschung, Jg. 8, 1948
CRESPI, L.P., The interviewing effect in polling,
in: Public Opinion Quarterly. Vol. 12, 1948

CRONBACH, L.J., Essentials of psychological testing, 2. Aufl., New York 1960

DAVIDSON, D., SUPPES, P. und SIEGEL, S., Decision Making: An experimental approach, Stanford University Press, Stanford/Calif. 1957
DAVIDSON, D. und MARSCHAK, J., Experimental tests of stochastic decision theory, Techn. Rep. 17 (US'Offic. Nav. Res. Appl. Math. and Statistics lab. Stanford), Calif. 1958
DETAMBEL, M.H. und STOLUROW, L.M., Probability and work as determiners of multichoice behavior, in: J. exp. Psychol., 53, 1957
DIVO-Institut, Umfragen 1957, Frankfurt a.M. 1958
DIVO-Institut, Untersuchung der Wählerschaft und Wahlentscheidung 1957, Manuskript, Frankfurt a.M./Bad Godesberg 1958
DRESCHER, S., Hat die Meinungsforschung wirklich versagt?, in: EMNID-Informationen, Nr. 6, Juni 1970
DREVER, J. und FRÖHLICH, dtv-Wörterbuch zur Psychologie, München 1969
DUNETTE, UPHOFF und AYLWARD, The Effect of Lack of Information on the Undecided Response in Attitude Surveys, in: Journal of Applied Psychology, 1956

EDWARDS, W., Probability-preferences in Gambling, in: Amer. J. Psychol., 66, 1953
EDWARDS, W., The theory of decision making, in: Psychol. Bull., 51, 1954
EDWARDS, W., Subjective probabilities inferred from decisions, in: Psychol. Review, 69, 1962
EDWARDS, W., LINDMANN, H. und PHILLIPS, L.D., Emerging technologies for making decisions, in: HOLT, R. und W. (Hsg.), New directions in Psychology II, New York 1965
EHLERS, T., Untersuchungen zur persönlichkeitsbedingten Unfallgefährdung, Dok. 4818/64 der Europ. Gemeinschaft für Kohle und Stahl, Luxemburg 1964
ESCALONA, S.K., The effect of success and failure upon the level of aspiration and behavior in manic-depressive Psychoses, in: Univ. Iowa Stud. Child Welfare, 16, 1940
ESSER, H., Kooperation und Verweigerung beim Interview, Unveröffentlichte Diplomarbeit, Köln 1970

FEATHER, N.T., Subjective probability and decision under uncertainty, in: Psychol. Rev., 66, 1959
FEATHER, N.T., Success probability and choice behavior, in: J. Exper. Psychol., 58, 1959

FERBER, R., The effect of respondent ignorance on survey results,
in: Journal of the American Statistical Association, Vol. 51, 1956
FERBER, R., Item Nonresponse in an Consumer Survey,
in: Public Opinion Quarterly, Fall 1966
FESTINGER, L., Studies in Decision I. Decision-Time, relative frequency of judgment and subjective confidence as related to physical stimulus difference,
in: J. Exp. Psychol., 32, 1943
FESTINGER, L. und WAGNER, S., A test of decision time, reliability and generality, Washington D.C. (US-Dep. of Commerce), 1945
FRIEDEBURG, L. v., Zum politischen Potential der Umfrageforschung,
in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Jg. 13, 1961
FRÖBES, J., Diskussionsbemerkungen zu Ach "Über die Entstehung des Bewußtseins der Willensfreiheit,"
in: Ber. X. Kongreß exp. Psychol. (Bonn 1927), Jena 1928

GALLE, K., Über das Handeln in kurzzeitig dargebotenem Feld,
in: Arch. Ges. Psychol., Bd. 11C, 1940
GALLUP, G., Problems of electoral prognoses from the American and British point of view, Vortrag auf dem BVM Kongreß Wiesbaden 1971,
in: EMNID-Informationen, Nr. 4, Bielefeld April 1971
GAYER, K., Das große Verhör. Fug und Unfug der Demoskopie, Gütersloh 1969
GEIGER, S., und HEYN, W., Lexikon Marketing und Marktforschung, Düsseldorf/Wien 1968
GIBSON, J.J., The contribution of experimental psychology of the formulation of the problem of safety - a brief for basic research,
in: HADDON, W., SUCHMAN, E.A. und KLEIN, D., Accident Research, New York 1964
GIES, K., Experimentelle Untersuchungen über den Willen mit besonderer Berücksichtigung der Entstehung des Bewußtseins der Willensfreiheit,
in: Arch. ges. Psychol., Bd. 74, 1930
GOODNOW, J.J. und PETTIGREW, T.F., Effect of prior patterns of experience upon strategies and learning sets,
in: J. exp. Psychol., 49, 1955
GREBE, P. und MÜLLER, W. (Bearbeiter), Der große Duden. Vergleichendes Synonymwörterbuch, Mannheim 1964
GRIMM, R., Die Behandlung der Kategorie "Weiß nicht/Keine Angabe",
in: Der Marktforscher, H. 2, 1962

HADDON, W., SUCHMANN, E.A. und KLEIN, D., Accident Research, New York 1964
HADLEY, C., Gauging public opinion, Princeton 1944
HARTLEY, E.L. und HARTLEY, R.E., Die Grundlagen der Sozialpsychologie, Berlin 1955
HECKHAUSEN, H., Hoffnung und Furcht in der Leistungsmotivation, Meisenheim/Glan 1963
HELWIG, P.W., Charakterologie, Stuttgart 1957
HOFSTÄTTER, P.R., Die Psychologie der öffentlichen Meinung, Wien 1949
HOFSTÄTTER, P.R., Psychologie, Frankfurt a.M. 1957
HOFSTÄTTER, P.R., Einführung in die Sozialpsychologie, Stuttgart 1959
HOVLAND, C.J., Social communication, Proceedings of the American Philolophical Society, Vol. 92, 1948
HOYOS, C. Graf, Motivationspsychologische Untersuchungen von Kraftfahrern mit dem TAT nach McCLELLAND, 7. Erg. Band zum Arch. f.a.ges. Psychol., Frankfurt a.M. 1965
HOYOS, C. Graf, Risikoverhalten bei industriellen Präzisionsarbeitern, Bern/Stuttgart/Wien 1969
HULL, C.L., Principles of behavior, New York 1943
HURST, P.M. und SIEGEL, S., Prediczion of decisions from a higher orderes metric scale of utility,
in: J. exp. Psychol., 52, 1956
HYMAN, H. et al., Interviewing in social research, Chicago 1954

INSTITUT FÜR MARKT- UND VERBRAUCHSFORSCHUNG DER FREIEN UNIVERSITÄT BERLIN, Split-ballot-Ergebnisse IV - Bericht über eine repräsentative Bevölkerungsumfrage, Manuskript, Berlin 1960
IRWIN, F.W. und SMITH, A.W. und MAYFIELD, J.F., Tests of two theories of decision in an "expanded judgment" situation,
in: J. exp. Psychol., 51, 1956
IRWIN, F.W. und SMITH A.W., Value, cost and information as determiners of decision,
in: J. exp. Psychol., 54, 1957

KAASE, M., Analyse der Wechselwähler in der Bundesrepublik,
in: SCHEUCH, E. und WILDENMANN, R., Zur Soziologie der Wahl, Köln und Opladen 1965
KATZ, D., Do interviewers bias poll results,
in: Public Opinion Quarterly, Bd. 6, 1942
KATZ, D., Die Psychologie des Sicherheitsmarginals,
in: Acta psychologica, 9, 1953
KELLER, W., Psychologie und Philosophie des Wollens, Zürich 1954
KELLERER, H., Statistik im modernen Wirtschafts- und Sozialleben, Hamburg 1960

KINSEY, A.C., POMMERCY, W.B. und MARTIN, C.E., Sexual behavior in the human male, Philadelphia 1948
KLEBELSBERG, D. v., Risikoverhalten als Persönlichkeitsmerkmal, Stuttgart/Wien 1969
KNUPFER, G., Portrait of the Underdog,
in: Public Opinion Quarterly, Vol. 11, 1947
KOCH, K., Der Baumtest, Bern/Stuttgart 1954
KOGAN, N. und WALLACH, M.A., Risk taking. A study in cognition and personality, New York 1964
KOGAN, N. und WALLACH, M.A., Risk taking as a function of the situation, the person, and the group,
in: MANDLER, G., MUSSEN, P., KOGAN, N. und WALLACH, M.A. (Hrg.), New directions in Psychology III, New York 1967
KÖNIG, R., Praktische Sozialforschung,
in: KÖNIG, R. (Hrg.), Das Interview. Formen - Technik - Auswertung, Köln/Berlin 1952, 6. Aufl. 1968 (Zit. nach der 6. Aufl. als König 1952)
KÖNIG, R., Interview,
in: BERNSDORF, W. und BÜLOW, Fr., Wörterbuch der Soziologie, Stuttgart 1955
KRAAK, B., Zum Problem der Kausalität in der Psychologie,
in: Psychologische Beiträge, Bd. 9,

LANDMANN, M., Thesen und Diskussionsbemerkungen zu "Situation und Entscheidung,"
in: PLESSNER (Hrg.), Symphilosophein, Ber. 3. Kongreß für Philosophie (Bremen 1950), München 1952
LANSING, J.B., GINSBURG, G.P. und BRAATEN, An investigation of response error,
in: Urbana, 3, 1961
LAUPHEIMER, Y., Das Problem "Keine Angabe" (Vortrag vor der BVM-Regionalgruppe München/Südbayern am 9. Juli 1969), Manuskript, München 1969
LAZARSFELD, P.F., BERELSON, B. und GAUDET, H., The People's Choice - How the Voter Makes up his Mind in a Presididential Campaign, Columbia University Press, New York 1944 (deutsch: Wahlen und Wähler, Neuwied und Berlin 1969)
LENZ, F., Meinungsforschung,
in: BERNSDORF, W. und BÜLOW, Fr., Wörterbuch der Soziologie, Stuttgart 1955
LERSCH, Ph., Aufbau der Person, München 1954
LEVERKUS-BRÜNING, I., Die Meinungslosen, Berlin 1966
LEVINE, D., Problem solving rigity and decision time,
in: Journal abnormal Psychology, 50, 1955
LEWIN, K., Untersuchungen zur Handlungs- und Affektpsychologie (Unters. I u. II)
in: Psycholog. Forschung, 7, 1926
LICHTENSTEIN, S., Bases for preferences among three outcome bets,
in: J. exp. Psych., 69, 2, 1965

LIENERT, G.A., Testaufbau und Testanalyse, Weinheim 1961
LINDWORSKY, J., Der Wille, 3. Aufl., Leipzig 1923
LITTIG, L.W., Effects of motivation on probability preferences,
in: J. Pers., 31, 1963
LUCE, D.R. und RAIFFA, H., Games and decisions. Introduction and critical survey, New York/London/Sydney 1967
LÜDERITZ, H., Beitrag zur experimentellen Untersuchung des Wahlvorganges,
in: ACH, N., Unters. Psychol. Philos. Päd., 7, 2, 1929
LUKASCZYK, K., Allgemeine Sozialpsychologie (Vorlesung), Mitschrift, München 1965

McCLELLAND, D.C., Risk taking in children with high and low need for achievement,
in: ATKINSON, J.W., (Hrg.), Motives in fantasy, action, and society, Princeton, New York, 1961
McCLELLAND, D.C., The achieving society, Princeton, New York, 1961
MACCOBY, E.E., und MACCOBY, N., Das Interview: Ein Werkzeug der Sozialforschung,
in: KÖNIG, R. (Hrg.), Das Interview. Formen - Technik - Auswertung, Köln/Berlin 1952, 6. Aufl. 1968
MARINHO, H., Social influence in the formation of enduring preferences,
in: J. abnorm. soc. Psychology, 37, 1942
MEER, H.C. van der, Decision-making: The influence of probability preferende, varince preference and expected value on strategy in gambling,
in: Acta Psychol., 21, 1963
MEYER, P.W. und SCHWEIGER, K., 2 x Meinungsforschung,
in: BERGLER, G. und VERSHOFEN, W. (Hrg.), Jahrbuch der Absatz- und Verbrauchsforschung, Jg. 8, 1962
MEYER-EPPLER, W., Grundlagen und Anwendungen der Informationstheorie, Heidelberg 1959
MICHEL, L., Allgemeine Grundlagen psychometrischer Tests,
in: HEISS, R. (Hrg.), Psychologische Diagnostik, Handbuch der Psychologie, Bd. 6, Göttingen 1964
MICHOTTE, A. et PRÜM, N., Etude experimental sur le choix volontaire et ses antecedents immediats,
in: Arch. de psychol., Bd. 10, 1910
MITTENECKER, E., Methoden und Ergebnisse der psychologischen Unfallforschung, Wien 1962
MYERS, J.L. und SADLER, E., Effects of range of pay offs as a variable in risk taking,
in: J. Exp. Psychol., 60, 1960

NEUMANN, E.P., Die unentschiedenen Wähler,
in: Die politische Meinung, H. 104, 1965
NEUMANN, J. v. und MORGENSTERN, O., Theory of games and economic behavior, Princeton 1944

NEURATH, P., Statistik für Sozialwissenschaftler, Stuttgart 1966
NOELLE, E. und NEUMANN, E.P., Jahrbuch der öffentlichen Meinung 1947 - 1955, Allensbach/Bonn 1956
NOELLE, E. und NEUMANN, E.P., Jahrbuch der öffentlichen Meinung 1957, Allensbach/Bonn 1957
NOELLE-NEUMANN, E., Probewahl am Küchentisch. Ein Spiegel-Gespräch mit der Leiterin des "Instituts für Demoskopie" in Allensbach, E. Noelle-Neumann,
in: Der Spiegel, Jg. 11, Nr. 34, Berlin/Hamburg 21. August 1957
NOELLE, E. und NEUMANN, E.P., Jahrbuch der öffentlichen Meinung 1958 - 1964, Allensbach/Bonn 1965
NOELLE, E. und NEUMANN, E.P., Jahrbuch der öffentlichen Meinung 1965 - 1967, Allensbach/Bonn 1967
NOELLE, E., Was ist ein demoskopisches Interview? Ausschnitt aus einer Sendung des Norddeutschen Rundfunks am 9. Juni 1959 über das Thema "50 Jahre deutsche Soziologie." Berichte und Bemerkungen zum Berliner Kongreß, Manuskript, Allensbach 1959
NOELLE-NEUMANN, E.,
in: Protokoll der zweiten Sitzung des Arbeitskreises für Methodenfragen, Frankfurt a.M., Januar 1959
NOELLE-NEUMANN, E., Umfrageforschung
in: SEISCHAB, H. und SCHWANTAG, K. (Hrg.), Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, 3. Aufl., Stuttgart 1960
NOELLE, E. Über den methodischen Fortschritt in der Umfrageforschung, Allensbacher Schriften, H. 7, Allensbach/Bonn 1963 I
NOELLE, E., Umfragen in der Massengesellschaft, Hamburg 1963 II

ORLEANS, S. und ROSS, H.L., Social science techniques in experimental case studies of traffic accidents,
in: HADDON, W., SUCHMANN, E.A. und KLEIN, D., Accident Research, New York 1964

PAUL, B.H., Interview techniques and field relationship,
in: KROEBER, A.C. (Hrg.), Antropology today, Chicago 1953
PFISTER, H.-J., Exakte Psychologie?,
in: Psychologische Beiträge, B. 9, H. 3, 1960
PISTHOL, W., Die Vorhersage einer Wahl, Vorexamensarbeit, Erlangen 1959
PRAUTZSCH, K., Beiträge zur experimentellen Untersuchung der Motivationsgesetze des Willensvorganges bei Normalen und Schwachsinnigen, Phil. Dissertation, Halle 1931

RAPHELSON, A.C. und MOULTON, R.W., Test anxiety and uncertainty,
in: J. Pers., 26, 1958

REICHENBACH, H., Die Kausalstruktur der Welt, Sitzungsbericht der Bayerischen Akademie der Wissenschaften, 1925
REIGROTZKI, C., Soziale Verflechtungen in der Bundesrepublik, Tübingen 1956
RICHTER, H.J., Die Strategie schriftlicher Massenbefragungen, Bad Harzburg 1970
RIM, Y., Risk-taking and need for achievement, in: Acta Psychologica, 21, 1963
RING, E., Grundzüge der experimentellen Gesellschaftsdiagnostik (dargestellt an Versuchen mit dem Baumtest), in: Psychologie und Praxis, Jg. 9, H. 1, 1965
RING, E., Experimentelle Traumforschung und Traumdeutung in der Demoskopie, Manuskript, Allensbach 1966
RING, E., Ausdrucksbeobachtungen in der Demoskopie, in: Psychologie und Praxis, Jg. 11, H. 1, 1967
RING, E., Die Rorschach-Technik in der psychologischen Gesellschafts-Diagnostik, in: Psychologie und Praxis, Jg. 14, H. 4, 1970
ROBAYE, F., Quelques propositions pour e'etablissement d'un modèle de comportement dans les situations dangereuses., in: Bulletin du C.E.R.P., 12, 1963
ROBINSON, D. und RHODE, S., Two experiments with a anti-semitism poll, in: Journal of Abnormal and Social Psychology, Bd. 41, 1946
ROHRACHER, H., Theorie des Willens auf experimenteller Grundlage, in: Erg. Bd. 21, Z. Psychol., Leipzig 1932
ROHRACHER, H., Einführung in die Psychologie, München/Wien 1958
ROSENBERG, M.J., A Structural Theory of Attitude Dynamics, in: Public Opinion Quarterly, Vol. 12, 1948/49
RUESCH, J. und KEER, W., Non verbal comunication, Berkeley/Los Angeles 1956
RUGG, D., A Study of the No Opinion Vote in Public Opinion Polls, Ph. Dissertation, Princeton University 1941
RUGG, D. und CANTRIL, H., Die Formulierung von Fragen, in: KÖNIG, R. (Hrg.), Das Interview. Formen - Technik - Auswertung, Köln/Berlin 1952, 6. Aufl. 1968

SAND, H., Analyse der Kategorie Keine Antwort (Unentschieden, Weiß nicht, Kein Urteil) im demoskopischen Interview (Methodische Ansätze und Interpretationsmöglichkeiten), Manuskript, Allensbach 1967
SAND, H., Segmentierung der Restkategorie nach BELSON, in: Der Marktforscher, Nr. 3, 1969 I
SAND, H., Die Restkategorie in der Umfrageforschung, in: Der Marktforscher, Nr. 4, 1969 II
SAND, H., Soziodemographische Analyse der Restkategorie im demoskopischen Interview, in: Psychologie und Praxis, H. 2, 1969 III

SAND, H., Zur begrifflichen Abgrenzung des demoskopischen Interviews,
in: Der Marktforscher, Nr. 7, 1970
SCHAEFER, W., Zuverlässigkeit der Stichprobe und Gültigkeit der Aussagen,
in: Publizistik, München Juli/August 1956
SCHEUCH, E.K., Das Interview in der Sozialforschung,
in: KÖNIG, R. (Hrg.), Handbuch der Empirischen Sozialforschung, Bd. 1, Stuttgart 1962
SCHEUCH, E. und WILDENMANN, R., Zur Soziologie der Wahl, Köln und Opladen 1965
SCHMIDTCHEN, G., Die repräsentative Quotenauswahl. Bericht über ein Quota-Random-Experiment des Instituts für Demoskopie Allensbach, Manuskript, Allensbach 1961 I
SCHMIDTCHEN, G., Die befragte Nation, Freiburg 1961II
SCHRAML, W., Das Psychodiagnostische Gespräch (Exploration und Anamnese),
in: HEISS, R.,(Hrg.), Handbuch der Psychologie, Bd. 6: Psychologische Diagnostik, Göttingen 1964
SIEGEL, S., GOLDSTEIN, P.A., Decision-making behavior in a two-choice uncertain-outcome situation,
in: J. exp. Psychol., 57, 1959
SKAWRAN, P., Experimentelle Untersuchungen über den Willen bei Wahlhandlungen,
in: Arch. ges. Psychol., 58, 1927
SLOVIC, P., Covergent validation of risk taking measures,
in: J. abnorm. soc. Psychol., 65, 1962
SLOVIC, P., Assessment of risk taking behavior,
in: Psychol. Bull., 61, 1964
SLOVIC, P., LICHTENSTEIN, S. und EDWARDS, W., Boredom-induced changes in perferences among bets,
in: Amer. J. Psychol., 78, 1965
SONTHEIMER, K., Voraussage als Ziel und Problem moderner Sozialwissenschaft,
in: UNIVERSITAS, 26. Jg., H. 7, 1971
SPIEGEL, B., Werbepsychologische Untersuchungsmethoden, Berlin 1957
SPIEGEL, B., Die Struktur der Meinungsverteilung im sozialen Feld, Bern/Stuttgart 1961
STAPEL, J., The Convival Respondent,
in: Public Opinion Quarterly, Vol. 11, 1947/48
STOLLER, W., Wahlentscheidung und nicht realisierte Determination,
in: ACH, N., Unters. Psychol. Philos. Päd., Göttingen 1936
STONE, L.A., The influence of selected individualdifferende variables upon utility for risk,
in: J. gen. Psychol., 70, 1964
STÖRRING, G., Methoden der Psychologie des Gefühlslebens,
in: ABDERHALBEN, ..., (Hrg.), Handbuch der biologischen Arbeitsmethoden, Berlin/Wien ...

TAUBERT, W., Näherungsverfahren zum Bestimmen der Standardabweichung der Differenz zweier Prozentsätze, Manuskript, Allensbach 1966
THOMAE, H., Das Wesen der menschlichen Antriebsstruktur, Leipzig 1944
THOMAE, H., Der Mensch in der Entscheidung, München 1960
TORRANCE, E.P. und ZILLER, R.C., Risk and life experience: Development of a scale for measuring risk-taking tendencies, AFPTRC-TN-57-23 Res. Rep., ASTIA Document No. 098926, 1957
TROUET, S., Über den Willensakt bei Wahlhandlungen, in: Arch. ges. Psychol., 43, 1923

ULICH, E., Unfallursachenforschung, in: MAYER, A. und HERWIG, B. (Hrg.), Betriebspsychologie, Bd. 10 des Handbuchs der Psychologie in 12 Bänden, Göttingen 1961
UNDEUTSCH, U., Motive der Abiturienten für die Wahl oder Ablehnung des Volksschullehrerberufs, Max Traeger Stiftung Forschungsberichte, Nr. 2, Frankfurt a.M. 1964

WHEELER, R.H., An experimental investigation of the process of choosing, Univ. of Oregon Publ. 2, 1920
WILDE, J.S., Neurotische Labilität. Gemeten volgensde Vragenlystmethode, Dissertation, Amsterdam 1962
WILLIAMS, F. und CANTRILL, A., The Use of Interviewer Rapport as a Method of Detecting Differences between "Public" and "Private" Opinion, in: Journal of Social Psychology, Vol. 22, 1945
WILLIAMS, L.K., The measurement of risk taking propensity in an industrial setting, Dissertation, Univ. of Michigan 1960

ZEISEL, H., Say it with Figures, 1947 (deutsch: Die Sprache der Zahlen, Köln/Berlin 1970)
ZILLER, R.C., A measure of the gambling response-set in objective tests, in: Psychometrika, 22, 1957

LEBENSLAUF

Name: Hermann Oswald Theodor Sand

Geburt: Am 2. März 1940 als Sohn des Bankbevollmächtigten Hermann Sand und seiner Ehefrau Josefine, geb. Forstner, in München geboren.

Staatsangehörigkeit:
deutsch

Schulausbildung:
Von 1946 bis 1951 in der Volksschule Mittergarching/Alz. Von 1951 bis 1954 in der Oberrealschule Mühldorf am Inn, von 1954 bis 1960 in der Rupprecht-Oberrealschule München. Reifeprüfung im Juni 1960.

Studium: Studium der Psychologie vom Sommersemester 1960 bis zum Wintersemester 1965 an der Ludwig-Maximilians-Universität München. Diplom-Hauptprüfung für Psychologen im Dezember 1965. Lehrer im Fach Psychologie waren vor allem Prof. Dr. Lersch, Prof. Dr. Bergius und Prof. Dr. A. Mayer. In den Nebenfächern waren Prof. Dr. Schiefele und Prof. Dr. Keilhacker (Pädagogik) und Prof. Dr. Saller (Anthropologie) die akademischen Lehrer.

Beruf: 1966 und 1967 Stipendium zur Ausbildung zum "Qualifizierten Marktforscher" am Institut für Demoskopie Allensbach unter Frau Prof. Dr. E. Noelle-Neumann. 1967 und 1968 Marktforscher bei den München-Dachauer Papierfabriken. 1968 Abteilungsleiter für Markt- und Werbeforschung bei der Werbeagentur Günter Bläse in Stuttgart. 1971 Wechsel in die Linienfunktion der Werbeagentur als Etatdirektor mit Prokura. Seit 1972 als Marktforschungsberater selbständig.

Heirat: 1966 Verehelichung mit Frl. Ingrid Bufe.